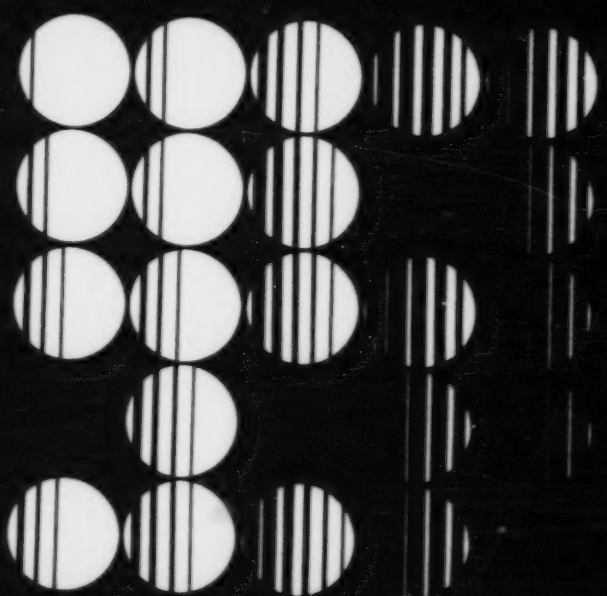
Les faillis consommateurs au Canada

J. W. Brighton
J. A. Connidis



Consommation et Corporations Canada
Consumer and Corporate Affairs Canada

In English: Consumer Bankrupts in Canada

Available from: Communications Service
Consumer and Corporate Affairs Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0C9

LES FAILLIS-CONSOMMATEURS AU CANADA

J.W. Brighton
J.A. Connidis

Direction générale de l'analyse des politiques,
de la recherche et de la liaison
Bureau de la coordination des politiques
Consommation et Corporations Canada

L'analyse et les conclusions contenues dans ce rapport ne représentent pas nécessairement le point de vue du ministère.

©Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1982
N° RG23-67/1982F au catalogue
ISBN 0-662-91743-X

REMERCIEMENTS

Les auteurs tiennent à remercier ceux qui les ont aidé dans leurs travaux et sans le concours desquels la présente étude n'aurait pu être achevée, et en tout premier lieu les membres du personnel de la Direction générale des faillites, tant à l'Administration centrale que dans chacun des bureaux de district. Le travail attentif de codage des données, qu'ont effectué M. D. Ring et Mme P. Tyson, nous a été très précieux. Nous remercions aussi bien sincèrement les divers employés de la Direction de l'évaluation et de la recherche en consommation qui nous ont aidés, notamment M. J. Woods qui s'est occupé de tout le traitement des données et M. W. Instance qui a préparé l'étude des exemptions relatives à la saisie de salaire et des biens (annexe A) et qui a participé à l'analyse des données. Nous tenons à remercier également les divers opérateurs de machine de traitement de textes qui ont travaillé sur le manuscrit, sans oublier Mme Helen White qui a parachevé la version définitive. Les auteurs revendiquent la responsabilité de toute erreur qui aurait pu se glisser dans l'étude.

PRÉFACE

La faillite personnelle est une expérience que la plupart des Canadiens ne connaîtront pas au cours de leur existence. Toutefois, aux personnes et aux familles se trouvant acculées à l'insolvabilité, la faillite offre une possibilité de réintégration économique dans la société. L'adoption, au début des années 1970, de mesures et de mécanismes simplifiant l'administration des faillites de consommateurs a permis aux personnes qui n'en avaient auparavant pas les moyens, de déclarer faillite.

Le recours plus fréquent à la faillite au cours des années 1970, a suscité la réalisation de la présente étude. À cet effet, une base de données a été établie à partir des dossiers de 1977 des faillis-consommateurs en vue d'effectuer une étude empirique tout à fait inédite. Les données recueillies à partir d'un échantillonnage représentatif de faillis-consommateurs devaient permettre de procéder à une analyse quantitative et de discerner certains indices relatifs aux causes de l'insolvabilité personnelle. L'étude n'avait pas pour objet d'expliquer le phénomène de la faillite des consommateurs, elle devait catégoriser ceux-ci en fonction de leurs caractéristiques et de leurs comportements socio-économiques.

Outre le fait de donner un aperçu du phénomène de l'insolvabilité du failli, l'étude propose des politiques et des mesures préventives qui méritent d'être étudiées avant tout par les agences de consultation en matière de crédit et de gestion financière, ainsi que par les sociétés de financement elles-mêmes. Bien que la procédure relative à la faillite soit à la fois efficace et humaine, il n'y a pas de doute que pour la société il serait préférable que moins de consommateurs soient réduits à y avoir recours.

Bien qu'incitant les auteurs à étudier encore plus à fond ce sujet et à continuer dans la voie que leur tracent leurs intérêts professionnels, Consommation et Corporations Canada n'endosse pas nécessairement les points de vue présentés dans l'étude.

Fenton Hay

Fenton Hay
Directeur général
Direction générale de l'analyse
des politiques, de la recherche
et de la liaison

SOMMAIRE

La présente étude est consacrée aux faillis-consommateurs. Son objectif premier est de tracer un profil détaillé représentatif des caractéristiques démographiques et des conditions financières des consommateurs qui déclarent faillite au moment où ils font cession de leurs biens. Elle a également pour objet de passer en revue les ouvrages existants et de faire une analyse comparative des études qui tiennent compte de l'influence des facteurs économiques, juridiques et démographiques sur les faillites de consommateurs.

L'une des raisons justifiant la conduite de la présente étude était de chercher à reconnaître les moyens par lesquels on pourrait réduire le nombre croissant de faillites chez les particuliers. Car, dans la mesure où la faillite est une solution aux problèmes d'insolvabilité d'une personne, il est évidemment préférable de trouver les moyens d'atténuer l'épreuve sociale et économique imposée aux créanciers et aux autres consommateurs, ainsi qu'au débiteur lui-même lorsqu'il se voit forcé de déclarer faillite.

L'examen des diverses publications et l'analyse comparative des études nous ont permis de découvrir que le traitement juridique des débiteurs, notamment les recours mis à la disposition des créanciers en vue de les aider à recouvrer les sommes qui leur sont dues, la nature du secours que procure la faillite ainsi que la disponibilité de ce secours, intervient pour une large part dans la différence qui existe entre les taux de faillites de consommateurs au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. À cet égard, la poursuite du mouvement visant à rendre l'utilisation de la faillite plus accessible aux consommateurs devrait s'inscrire dans la foulée des tendances qui se manifestent au Canada en vue de limiter le recours des créanciers, de simplifier la procédure de la faillite et d'accroître les genres de dettes visées par cette procédure. Même si l'on rendait la faillite moins accessible, le problème de l'insolvabilité serait toujours présent.

Il serait difficile de contrôler les principaux facteurs économiques qui influent sur la faillite tels que le chômage ou le ratio d'endettement pour réduire les faillites personnelles, puisqu'il n'existe pas de remède miracle pour soulager le chômage et l'inflation. D'ailleurs, les Canadiens pourraient bien s'élever contre les restrictions sur le crédit qu'il faudrait probablement imposer s'il l'on voulait diminuer le ratio d'endettement à l'échelle nationale.

À partir de l'examen des ouvrages et des analyses effectuées, on peut conclure qu'il n'y a pas grand chose à faire pour modifier soit le cadre juridique, soit les principaux facteurs économiques qui influent sur les faillites de consommateurs. Cependant, si l'on décompose davantage les facteurs démographiques et que l'on recense les groupes problèmes de taille raisonnable, il en ressort que les secteurs public, privé et les organismes sociaux, de compétence tant fédérale, provinciale que locale, seront peut-être plus aptes à étudier de près les problèmes particuliers et leurs causes dans la mesure où ils influent sur un ou plusieurs groupes cibles identifiés.

L'une des constatations majeures découlant de l'analyse des dossiers de faillite est que les faillis-consommateurs se retrouvent principalement au bas de l'échelle socio-économique. À ce point de vue, il s'agit d'un phénomène propre en grande partie à la classe des travailleurs composée d'une main-d'oeuvre peu ou pas spécialisée. Cela ne veut pas nécessairement dire que les personnes de la classe moyenne sont à l'abri de la faillite.

Les faillis-consommateurs ne constituent pas un groupe homogène; on peut distinguer au moins trois ou quatre sous-groupes importants, au nombre desquels on retrouve des jeunes de moins de 25 ans, des familles monoparentales, de jeunes familles et des familles d'âge moyen comptant deux ou trois enfants.

Le nombre moyen (moyenne) de dettes exigibles des faillis-consommateurs était de 14, et leur nombre médian de sept. La grande majorité de toutes les dettes en souffrance (95 p. 100 du nombre total de dettes) avaient été contractées pour des biens personnels de consommation, par opposition aux dettes hypothécaires ou aux garanties personnelles qui constituent les dettes commerciales.

En moyenne, le total des dettes s'élevait à $25 493 selon les déclarations présentées par les faillis, et l'ensemble de leur actif s'élevait à $6 243, soit un déficit net moyen de quelque $19 250. Ces données ne sont pas entièrement justes, toutefois elles tiennent compte de l'échantillon au complet et comprennent quelques cas d'une valeur extrêmement élevée. L'endettement médian pour l'ensemble de l'échantillon était seulement de $10 865, et l'actif médian de quelque $400. On a découvert des écarts importants entre les sous-échantillons fournis par les syndics privés et publics (Agence fédérale de syndic en matière d'insolvabilité). Étant donné les critères d'admissibilité de cette agence, on pouvait s'y attendre.

Si l'on s'arrête aux données proprement dites, on trouve en tête de liste, dans la catégorie des créanciers de dettes personnelles de consommation, les sociétés de financement. Viennent ensuite les banques à charte, suivies des grands magasins. Parallèlement, ce sont les sociétés de financement que l'on retrouve le plus souvent parmi les créanciers des faillis-consommateurs. Environ 74 p. 100 des membres de l'échantillon devaient de l'argent à cette source dans au moins un cas et 37 p. 100 de l'échantillon tout entier avaient contracté plusieurs dettes à l'égard des sociétés de financement. Les banques à charte se classaient au deuxième rang, sur l'ensemble de l'échantillon, 61 p. 100 y avaient contracté au moins une dette, et environ 24 p. 100 comptaient deux ou plusieurs dettes de ce genre. Un peu moins de la moitié de l'échantillon avait contracté au moins une dette auprès de grands magasins (46 p. 100) et d'autres détaillants (41 p. 100).

Le montant médian des actifs réalisés par le syndic était de $528; 6 p. 100 seulement des cas ayant produit $2 000 ou plus. Les créanciers ont pu se répartir un solde disponible après prélèvement des honoraires des syndics dans environ un tiers des cas seulement (32 p. 100). La somme disponible, le cas échéant, variait entre $100 et $250. On a noté des écarts appréciables au sein même de diverses régions au chapitre des dettes, des actifs et des créanciers.

Du côté des consommateurs, d'abondantes preuves montrent qu'une mauvaise gestion entraîne un endettement excessif par rapport à la capacité de rembourser. Il apparaît selon les données que bon nombre de faillis auraient été traînés en justice, ou menacés de l'être, peu de temps avant de présenter une requête en faillite. On a toutefois l'impression que peu d'entre eux ont semblé se rendre compte (ou du moins agir en conséquence) de la précarité de leur situation financière avant d'être brutalement mis devant les faits. Seule une poignée d'entre eux avaient eu recours auparavant aux services d'un conseiller en matière de crédit ou d'un organisme du même genre.

La mauvaise gestion est l'effet d'une piètre aptitude à la gestion financière et d'autres problèmes de dynamique de vie, souvent le lot des classes sociales inférieures, bien que les familles de la classe moyenne ne soient nullement à l'abri des difficultés de ce genre. L'accès à un service de consultation sur le crédit au moment opportun, ainsi qu'un besoin plus manifeste de pousser l'enseignement, tant à l'école que plus tard, de la gestion financière seraient des atouts précieux, à la condition que ce soit fait en tenant compte de la situation des diverses populations visées.

L'industrie du crédit est en grande partie responsable de l'insolvabilité des consommateurs. Les données recueillies aux fins de la présente étude montrent que dans de nombreux cas, on aurait dû limiter plus tôt la capacité du consommateur à obtenir du crédit (et le client conseillé ou référé à un service de consultation en matière de crédit). En somme, il était trop facile de voir augmenter sa limite de crédit. Il incombe aux prêteurs de participer aux efforts concertés de l'industrie, du gouvernement et du secteur indépendant en vue de détecter les cas d'insolvabilité et d'essayer de prévenir ceux qui risquent d'être obligés de recourir à la faillite en dernier ressort.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
Chapitre I - GÉNÉRALITÉS ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE....	1
Chapitre II - MÉTHODOLOGIE.....	11
PONDÉRATION.....	17
LE TEST DE LA DIFFÉRENCE DES MOYENNES.....	19
Chapitre III - PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DES FAILLIS-CONSOMMATEURS : CAUSES ET CIRCONSTANCES DE LEUR FAILLITE.....	21
VARIABLES DÉMOGRAPHIQUES.....	21
Âge.....	21
Sexe.....	21
État matrimonial.....	23
Nombre de personnes à charge.....	24
CLASSIFICATION SOCIO-ÉCONOMIQUE DES DONNÉES SUR LES PROFESSIONS.....	25
EMPLOI ET REVENU.....	31
Revenu.....	34
Autres renseignements.....	35
CAUSES DES FAILLITES : LE MOMENT ET LA MANIÈRE DONT LES FAILLIS-CONSOMMATEURS PRENNENT CONSCIENCE DE LEUR INSOLVABILITÉ.....	36
Causes des faillites.....	36
Moment et manière dont les personnes prennent conscience de leur insolvabilité.....	39
Résumé.....	42
Chapitre IV - STRUCTURE DU PASSIF ET DE L'ACTIF DES FAILLIS-CONSOMMATEURS.....	45
PASSIF TOTAL, ACTIF TOTAL ET DÉFICIT.....	45
STRUCTURE DU PASSIF : TYPE DE CRÉANCIER, OBJET ET MONTANT DES DETTES.....	50
Objet de la dette.....	51
Hypothèque.....	52
Dette d'affaires.....	53
Prêt-étudiant.....	55
Dette personnelle de consommation.....	56
Passif "déclaré" par rapport au passif établi et admis.....	62

Pages

L'ACTIF ET LES DÉBOURS..... 63
Montant et type de l'actif déclaré..... 63
Actif réalisé..... 68
Débours..... 72
AUTRES CONSTATATIONS : RÉPARTITION RÉGIONALE..... 73

Chapitre V - CONCLUSIONS..... 79

CONCLUSIONS QUI SE DÉGAGENT DE L'EXAMEN DE LA DOCUMENTATION (ANNEXES B ET C)..... 79
CONCLUSIONS ET AUTRES PERSPECTIVES..... 81

Annexe A - EXEMPTIONS RELATIVES À LA SAISIE DE SALAIRE ET DES BIENS..... 89

SAISIE DE SALAIRE..... 89
SAISIE DES BIENS..... 99

Annexe B - ÉTUDES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES DÉBITEURS-CONSOMMATEURS..... 101

ÉTUDES ÉTRANGÈRES..... 101
ÉTUDES CANADIENNES..... 101
Études nationales de la faillite..... 101
Études sur la partie X de la Loi sur la faillite et l'AFSMI..... 102
Études de l'AFSMI..... 104
Études des débiteurs-consommateurs défaillants..... 110

Annexe C - FACTEURS INFLUANT SUR LES FAILLITES DES CONSOMMATEURS..... 113

INFLUENCE DES FACTEURS ÉCONOMIQUES ET JURIDIQUES SUR LES FAILLITES DE CONSOMMATEURS..... 113
INFLUENCE DES FACTEURS DÉMOGRAPHIQUES SUR LA FAILLITE..... 128

Bibliographie..... 131

LISTE DES TABLEAUX

		Pages
Tableau 1	- Nombre de faillites de consommateurs : 1967-1981.....	7
Tableau 2	- Statistiques sur certaines populations et certains échantillons.....	14
Tableau 3	- Taille des échantillons.....	14
Tableau 4	- Documents présents : échantillon de l'AFSMI.....	15
Tableau 5	- Documents présents : échantillon des syndics privés.....	16
Tableau 6	- Pondération des échantillons.....	18
Tableau 7	- Distribution de l'échantillon pondéré des faillites de consommateurs, par groupe d'âge.....	22
Tableau 8	- Distribution de l'échantillon des faillites de consommateurs et des adultes âgés de 25 ans ou plus au Canada, selon l'état matrimonial.....	22
Tableau 9	- Distribution de l'échantillon des faillites de consommateurs et de la population active du Canada (Recensement de 1971), selon les catégories socio-économiques établies par Porter, Pineo et McRoberts.....	27
Tableau 10	- Distribution des sous-échantillons pondérés des syndics privés et de l'Agence fédérale de syndic en matière d'insolvabilité, selon les catégories socio-économiques établies par Porter, Pineo et McRoberts.....	30
Tableau 11	- Distribution de l'échantillon pondéré, selon la situation de l'emploi et le type de dossier.....	32
Tableau 12	- Distribution des cas selon la durée de l'emploi.....	33

Pages

Tableau 13 - Distribution des faillites de consommateurs selon la première raison invoquée..... 38

Tableau 14 - Moment de la prise de conscience de l'insolvabilité et date de la présentation d'une demande en faillite..... 41

Tableau 15 - Statistiques sommaires concernant le passif, l'actif et le déficit, déclarés et estimés par les faillis-consommateurs..... 46

Tableau 16 - Distribution du passif déclaré, pour l'échantillon combiné, par catégorie de montant et par type de dossier..... 47

Tableau 17 - Distribution de l'actif déclaré, pour l'échantillon combiné, par catégorie de montant et par type de dossier..... 48

Tableau 18 - Distribution de toutes les créances énumérées en fonction de l'objet de la créance..... 51

Tableau 19 - Distribution des créances hypothécaires par type de prêteur et par montant..... 54

Tableau 20 - Distribution des dettes d'affaires par prêteur et par montant..... 54

Tableau 21 - Distribution des dettes personnelles de consommation par type de dette..... 57

Tableau 22 - Distribution des dettes personnelles de consommation par catégorie de créancier..... 57

Tableau 23 - Distribution de l'échantillon de débiteurs en fonction du nombre de dettes à l'endroit des divers créanciers..... 59

Tableau 24 - Distribution des dettes personnelles de consommation par prêteur et par importance de la dette..... 60

		Pages
Tableau 25	- Types de dettes déclarées par le débiteur par rapport à celles établies et admises par le syndic.....	64
Tableau 26	- Distribution de l'échantillon en fonction du nombre d'actifs déclarés par le débiteur.....	64
Tableau 27	- Distribution des actifs garantis qui ont été déclarés, par type et montant.	65
Tableau 28	- Distribution des actifs déclarés, insaisissables, par type et montant.....	65
Tableau 29	- Distribution des actifs déclarés, saisissables, par type et montant.....	66
Tableau 30	- Passif par rapport à l'actif déclaré par les faillis-consommateurs.....	66
Tableau 31	- Distribution des cas en fonction du nombre d'éléments d'actif réalisés....	69
Tableau 32	- Distribution de tous les actifs réalisés en fonction du type d'actif.....	69
Tableau 33	- Distribution des actifs réalisés par montant, pour l'échantillon combiné et par type de dossier.....	70
Tableau 34	- Distribution des cas en fonction du nombre de débours.....	72
Tableau 35	- Distribution des débours par type et par montant.....	74
Tableau 36	- Passif et actif moyens et médians, déclarés, par région, pour l'échantillon combiné.....	75
Tableau 37	- Passif et actif moyens et médians, déclarés, par région, pour les dossiers des syndics privés.....	75
Tableau 38	- Passif et actif moyens et médians, déclarés, par région, pour les dossiers de l'AFSMI.....	76

Pages

Tableau 39 - Pourcentage des faillis ayant une dette ou plus envers certains créanciers, par région..... 77

Tableau A.1 - Types d'exemptions relatives à la saisie de salaire..... 91

Tableau A.2 - Exemptions relatives à la saisie de salaire..... 92

Tableau A.3 - Saisie de salaire autorisée selon les provinces..... 94

Tableau A.4 - Exemptions relatives à la saisie des biens..... 95

Tableau C.1 - Taux de faillites de consommateurs au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni..... 116

Tableau C.2 - Taux de faillites de consommateurs au Canada par rapport aux dettes, au revenu, à l'épargne et au chômage..... 119

Tableau C.3 - Taux de faillites de consommateurs aux États-Unis par rapport aux dettes, au revenu, à l'épargne et au chômage..... 120

Chapitre I

GÉNÉRALITÉS ET OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

L'expression "insolvabilité des consommateurs" désigne la situation dans laquelle les débiteurs-consommateurs sont incapables de remplir leurs obligations financières lorsqu'elles arrivent à échéance. Dans une telle situation, un certain nombre de solutions sont possibles, selon les circonstances qui entourent chaque cas particulier. On peut, par exemple, consulter un spécialiste en crédit et réaménager ses engagements financiers, prendre des arrangements d'ordre juridique ou faire une proposition concordataire et déclarer faillite personnelle. La faillite est considérée comme une solution de dernier ressort.

La présente étude porte sur les "faillis-consommateurs" au Canada; c'est-à-dire les personnes qui ont déclaré faillite après avoir établi que c'était la meilleure solution à leur problème d'insolvabilité[1].

La faillite est une procédure judiciaire par laquelle la plupart des débiteurs-consommateurs insolvables peuvent être libérés du fardeau de leur dette. Au Canada, le système de faillite est régi par la Loi sur la faillite[2] et administré par la Direction générale des faillites de Consommation et Corporations Canada. À l'heure actuelle, ce système offre aux débiteurs insolvables trois choix : faire faillite, faire une "proposition concordataire" en vertu de la partie III de la loi ou effectuer un paiement méthodique de ses dettes selon la partie X de la loi; les deux derniers permettent aux débiteurs insolvables d'éviter la faillite. Il semble toutefois que la majorité des personnes qui ont recours aux dispositions de la Loi sur la faillite choisissent de faire faillite plutôt que de recourir à une proposition concordataire ou au paiement méthodique des dettes[3].

---

1. Il ne sera question ici que des faillites de consommateurs; les faillites commerciales dépassent la portée de la présente étude.

2. S.R.C. 1970, c. B-3.

3. Rapport annuel du surintendant des faillites, Ottawa, Consommation et Corporations Canada, diverses années.

Le paiement méthodique des dettes ne s'applique que dans les provinces qui ont opté pour ce système en vertu de l'article 213 de la Loi sur la faillite[4]. Le débiteur admissible peut obtenir du tribunal une ordonnance permettant la consolidation de ses dettes admissibles. Cette ordonnance diminue considérablement les droits de recours que possèdent contre le débiteur les créanciers dont les prêts sont assujettis à l'ordonnance. Il est à remarquer que l'ordonnance prononcée en vertu de la partie X de la loi doit prévoir le paiement total des dettes assujetties dans un délai de trois ans, à moins que les créanciers ne conviennent d'une autre entente ou que le tribunal n'approuve d'autres conditions. Les dettes sont consolidées, mais non composées. Le débiteur bénéficie toutefois d'un mécanisme de paiement méthodique des dettes, puisqu'en vertu de ce dernier, il n'est tenu qu'à un paiement périodique à un taux d'intérêt réduit et il est soustrait au harcèlement que pourraient lui faire subir les créanciers visés par l'ordonnance. Certaines dettes ne peuvent faire l'objet d'ordonnances en vertu de la partie X de la loi actuelle. Toutefois, tous les types de dettes seront englobés dans les dispositions de la nouvelle loi.

En vertu de la partie III de la loi, le débiteur fait une proposition, soit avant de déclarer faillite, soit après, auprès d'un syndic autorisé. Dans sa proposition, le débiteur présente un projet selon lequel il offre de rembourser certaines ou la totalité de ses dettes. Si les créanciers et le tribunal acceptent le projet, celui-ci lie tous les créanciers et le débiteur qui en remplit les conditions s'acquitte intégralement de ses dettes. Si, toutefois, les créanciers ou le tribunal refusent d'accepter la proposition du débiteur ou si la proposition acceptée est annulée parce que le débiteur manque à la proposition, il est alors censé avoir fait faillite. Les agents de la Direction des faillites soulignent qu'en pratique, cette procédure s'avère trop coûteuse dans la plupart des faillites de consommateurs.

---

4. Actuellement, ces provinces sont la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse. Des mécanismes semblables à celui du paiement méthodique des dettes existent au Québec (la "Loi Lacombe") et en Ontario (par le biais des tribunaux de la province).

Un débiteur peut faire faillite volontairement ou involontairement. Une faillite involontaire se produit lorsqu'un créancier présente une requête en déclaration de faillite à l'endroit d'un débiteur. De telles requêtes sont rares dans le cas des consommateurs, la plupart des faillites personnelles sont volontaires. Une fois la faillite déclarée, tous les biens saisissables du failli sont dévolus au syndic qui en fait la distribution selon les dispositions de la loi.

Les biens exempts de la saisie du syndic sont déterminés par les lois provinciales. Les niveaux d'exemption varient selon les provinces (voir l'annexe A pour les détails relatifs à chacune des provinces) mais ils incluent généralement les biens personnels jusqu'à concurrence d'une valeur monétaire déterminée et les outils nécessaires au failli dans l'exercice de sa profession. De plus, quand un débiteur a déclaré faillite, tous les recours que les créanciers peuvent exercer contre lui sont suspendus, à l'exception du droit des créanciers garantis de pouvoir compter sur leur garantie. Jusqu'à ce que le débiteur soit libéré de son statut de failli, des restrictions fermes frappent sa capacité à emprunter de l'argent, à être couvert par une caution et à occuper certains postes de confiance.

Le failli-consommateur doit présenter une demande à la cour pour être libéré de la faillite. Si le tribunal ne rend pas une ordonnance de libération absolue, il peut accorder une libération conditionnelle, suspendre la libération ou même la refuser complètement. Celle-ci peut être accordée à condition que le débiteur continue à verser une portion (à déterminer) de son revenu en remboursement de ses dettes. L'ordonnance libère le débiteur de toutes ses dettes, sauf de celles stipulées à l'article 148 de la loi. Ces dernières comprennent les amendes imposées par un tribunal, les pensions alimentaires et les dettes pour des marchandises fournies comme des nécessités de la vie.

Une étude complète du système canadien en matière de faillite a été entreprise en 1966 par le Comité d'étude sur la législation en matière de faillite et d'insolvabilité, nommé par le ministre de la Justice. Le rapport du comité présenté en 1970 souligne que :

> La condition du consommateur ou salarié surendetté constitue un des plus importants problèmes qui se posent au Canada dans le domaine de

> la faillite. Dans une très large mesure, ce type de débiteur doit être considéré, sur le plan économico-social, comme une victime de notre système industriel reposant sur le crédit[5].

Le comité a formulé plusieurs recommandations visant le consommateur surendetté, dont des dispositions relatives à une plus grande accessibilité des consommateurs au mécanisme de la faillite, à la composition en plus de la consolidation des dettes, et à un meilleur service de consultation financière. On a jugé qu'il était nécessaire de rendre la faillite plus accessible aux consommateurs car les syndics privés refusaient souvent de prendre en charge des cas où les biens étaient insuffisants pour leur assurer le paiement d'honoraires courants d'environ $500.

Certaines des recommandations du comité ont été rapidement appliquées aux niveaux fédéral et provincial. En 1972, on a créé l'Agence fédérale de syndic en matière d'insolvabilité (AFSMI) pour rendre le mécanisme de faillite accessible aux personnes qui ne pouvaient se permettre de retenir les services d'un syndic privé. L'AFSMI est immédiatement devenue très populaire, son programme servant de cadre aux procédures de faillites personnelles dans une proportion de un tiers à la moitié des cas. La Direction des faillites a mis en place un système d'administration des faillites plus efficace, les syndics du secteur privé se sont donc tournés vers l'administration de toutes les faillites personnelles, notamment celles n'ayant pas les fonds suffisants pour payer leurs honoraires[6] et, en 1979, l'AFSMI fut supprimée. Au cours des années 70, d'autres initiatives ont eu pour effet d'augmenter rapidement le nombre de services de consultation. Plusieurs provinces ont mis sur pied des directions ou des commissions d'aide aux débiteurs ou des services de consultation en matière de crédit. Ces

---

5. Rapport du comité d'étude sur la législation en matière de faillite et d'insolvabilité, Faillite et insolvabilité, Information Canada, Ottawa, 1970, p. 54.

6. Surintendant des faillites, Circulaire d'information n° 8, 7 mai 1979.

organismes conseillent et éduquent les consommateurs, administrent des plans de paiement proportionnel ou engagent des procédures de consolidation de dettes en vertu de la partie X de la Loi sur la faillite dans les provinces où cette dernière s'applique[7].

Le rapport du comité d'étude a eu pour principal résultat la rédaction d'un projet de loi sur la faillite. Ce projet de loi, à l'origine appelé C-60[8], a été considérablement révisé, et présenté à nouveau en tant que projet de loi S-11[9], puis projet de loi S-14[10], S-9[11] et enfin C-12[12]. Ces divers projets de loi contiennent plusieurs nouvelles dispositions visant les consommateurs, notamment la composition des dettes[13], la libération automatique d'une faillite personnelle[14] et la possibilité pour les provinces d'administrer les faillites personnelles[15].

On a enregistré ces dernières années une forte augmentation aussi bien du nombre absolu que du taux de faillites personnelles au Canada. Le nombre de ces dernières est passé de 1 549 en 1967 (7,6 par 100 000 habitants) à 12 772

---

7. Consommation et Corporations Canada, "Relevé des services de consultation sur le crédit au Canada", Ottawa, (miméographié), 1978.

8. Première lecture, 5 mai 1975, 1re session, 23-24 Elizabeth II, 1974-1975.

9. Première lecture, mardi 21 mars 1978, 3e session, 26-27 Elizabeth II, 1977-1978.

10. Première lecture, mardi 27 février 1979, 4e session, 27-28 Elizabeth II, 1978-1979.

11. Première lecture, jeudi 8 novembre 1979, 1re session, 28 Elizabeth II, 1979.

12. Première lecture, 16 avril 1980, 29 Elizabeth II, 1980.

13. Projet de loi C-12, partie III.

14. Projet de loi C-12, article 231.

15. Projet de loi C-12, par. 16(1).

en 1977 (54,8 par 100 000 habitants) et à 17 892 en 1979 (75,5 par 100 000 habitants). Ce nombre a augmenté à 21 025 et 23 036 en 1980 et 1981 respectivement. Le tableau 1 illustre cette tendance à la hausse. Celle-ci se produit parallèlement à l'augmentation du nombre de cas traités par les organismes de consultation en matière de crédit[16].

Un certain nombre de facteurs sont liés à l'augmentation du nombre de faillites de consommateurs. Parmi ceux-ci, on peut citer la hausse considérable du crédit à la consommation ayant cours au Canada[17] et, comme on l'a mentionné précédemment, la plus grande facilité d'accès au mécanisme de la faillite personnelle grâce aux initiatives de la Direction des faillites, notamment la création de l'AFSMI.

Faire faillite apporte un soulagement et constitue souvent une solution au problème d'insolvabilité du consommateur, mais la tendance à la hausse des faillites est néanmoins une source d'inquiétude à cause des coûts économiques et sociaux qui y sont rattachés. Si l'on considère les coûts de la faillite pour les créanciers et finalement pour les autres consommateurs ainsi que les "coûts" sociaux et personnels qui en résultent pour le failli et sa famille, il est nettement préférable de trouver des mesures visant à réduire la nécessité de recourir à cette forme de libération de dernier ressort.

Il faut bien faire remarquer que le présent rapport ne constitue pas une étude ou une critique du système lui-même des faillites de consommateurs au Canada. L'objectif général de l'étude est plutôt de fournir des renseignements détaillés sur les caractéristiques et la situation financière des faillis-consommateurs au Canada. L'examen de diverses publications (voir l'annexe B) montre, entre autres choses, que peu d'études régionales et locales ont été réalisées au Canada. L'analyse des études relatives à l'influen-

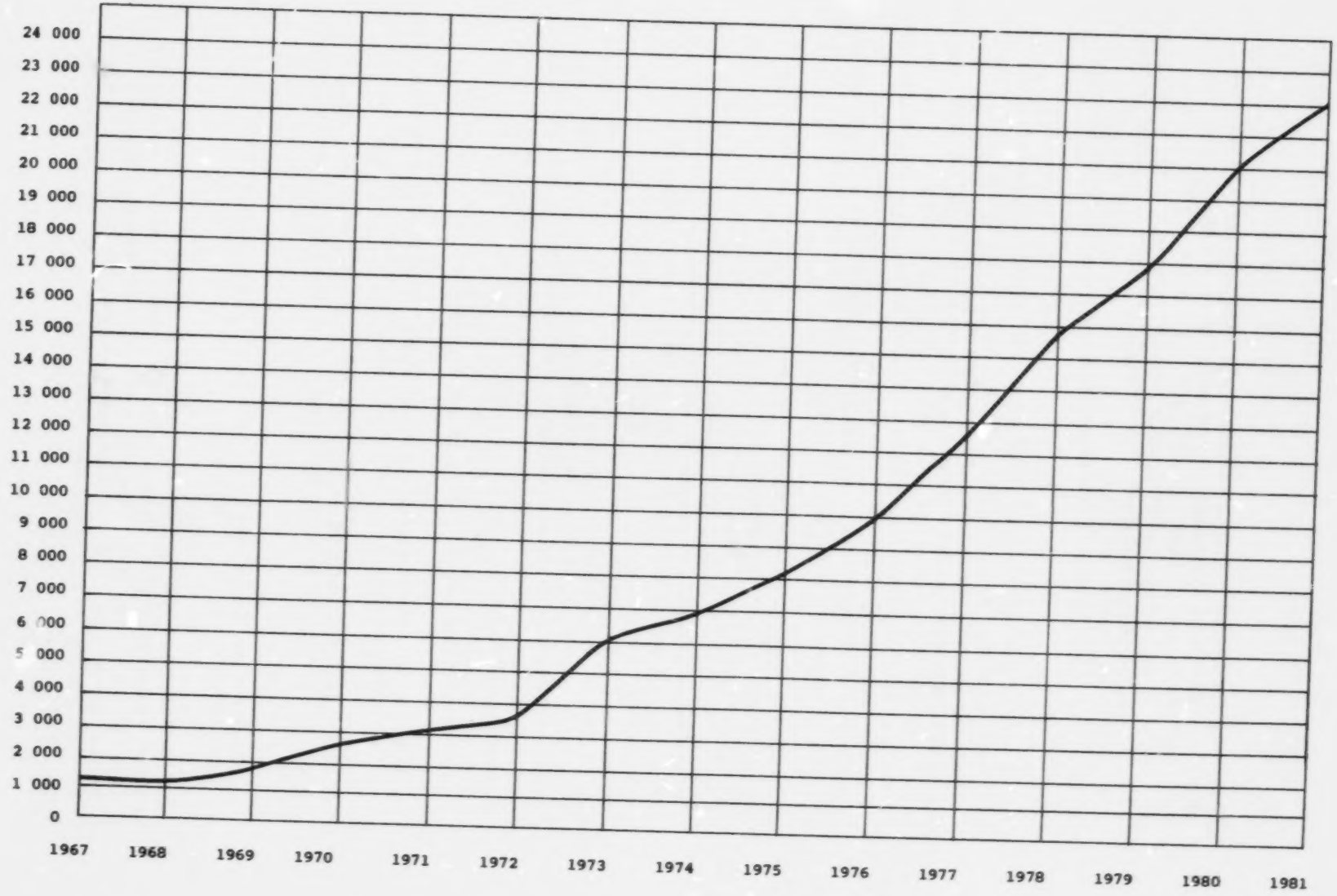
---

16. Voir, par exemple Ministère des services sociaux et communautaires de l'Ontario, Statistics about Credit Counselling Services, Toronto, 1979-1980 et 1978-1979 et autres années.

17. Le montant du crédit détenu actuellement par les consommateurs (c'est-à-dire à l'exclusion des emprunts hypothécaires) au Canada a augmenté, passant de $8,6 milliards en 1967, à $31,1 milliards en 1977, à $43,0 milliards à la fin de 1980 et à $48,1 milliards en septembre 1981. Sources : Statistique Canada, Crédit à la consommation, n° 61-004 au catalogue; et Banque du Canada, Revue de la Banque du Canada (mensuel).

Tableau 1

Nombre de faillites de consommateurs : 1967-1981



ce des facteurs économiques, juridiques et démographiques sur la faillite (annexe C) permet de déduire que pour trouver des mesures visant à réduire la nécessité de recourir à la faillite, il est préférable de déterminer les caractéristiques socio-économiques des faillis ainsi que leur expérience du système de faillite plutôt que d'étudier de façon plus approfondie des facteurs économiques et juridiques plus généraux.

La présente recherche a un caractère novateur; en effet, c'est la première fois qu'on possède des données financières et socio-économiques détaillées pour un échantillon représentatif des faillis à l'échelle nationale. Elle sera donc utile aux organismes publics, privés et sociaux qui veulent connaître davantage le profil des faillis-consommateurs et elle permettra d'orienter les efforts visant à trouver des moyens de réduire la nécessité de recourir à la faillite.

De façon plus particulière, les objectifs de cette étude sont les suivants :

1. Analyser les recherches antérieures sur les faillites de consommateurs au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni afin de comparer et d'évaluer l'influence des facteurs économiques, juridiques et autres sur les taux de faillites personnelles. (Voir les annexes B et C).

2. Produire, pour la première fois au Canada, une base de données nationales concernant diverses caractéristiques des faillis-consommateurs, et contenant des renseignements concernant :

- la situation dans l'ensemble du pays;
- les particuliers qui ont déclaré faillite par l'entremise d'un syndic privé;
- les particuliers qui ont déclaré faillite par l'entremise de l'Agence fédérale de syndic en matière d'insolvabilité; et
- chacun des 15 districts de faillites au Canada pour l'année 1977.

La présente étude vise également à mettre ce fichier de données informatisées ainsi que le code qui l'accompagne à la disposition des chercheurs qui poursuivront des travaux sur cette question. (Les demandes doivent être adressées à la Direction de l'analyse des politiques, de la recherche et de la liaison).

3. Fournir un profil démographique et social des faillis-consommateurs à partir des données suivantes :

- les variables démographiques de base, notamment l'âge, le sexe, l'état civil et le nombre de personnes à charge;

- la profession et la classe sociale mesurée par la profession;

- la situation du point de vue de l'emploi et le revenu; et

- les antécédents des débiteurs que révèlent les causes perçues de la faillite ainsi que le moment et la manière dont les faillis-consommateurs ont pris conscience de leur insolvabilité.

4. Fournir un profil détaillé du passif et de l'actif des faillis-consommateurs :

Passif : - passif total, nombre de dettes, type de créancier et sorte de montant des dettes individuelles qui sont déclarées par les faillis; et

- passif tel que prouvé et admis par les syndics;

Actif : - actif total, nombre des éléments d'actif, type et valeur des actifs individuels tels qu'ils sont déclarés par les faillis; et

- actif constaté par les syndics ainsi que la valeur, type et débours des éléments d'actif.

5. Fournir un aperçu des constatations ainsi que de leur incidence sur les travaux ultérieurs.

Chapitre II

MÉTHODOLOGIE

Pour les besoins de l'étude, nous avons puisé des renseignements de deux sources différentes. La première était constituée de données obtenues à partir d'un sondage mené auprès des consommateurs déposant une demande en faillite. L'autre source était constituée des données existantes sur les personnes qui avaient fait cession de leurs biens dans les divers bureaux de la Direction des faillites du Canada. Cette dernière source limitait les recherches aux données contenues dans les dossiers, mais celles-ci pouvaient être obtenues à meilleur compte et plus rapidement. D'après une étude préliminaire menée en août 1978[1], les données contenues dans les dossiers existants pouvaient fournir des renseignements suffisamment détaillés, on a donc utilisé cette source. La population cible se compose des personnes qui ont fait faillite volontairement ou involontairement pendant l'année 1977, soit la dernière année à l'égard de laquelle des données complètes étaient disponibles. Cette année-là, on a enregistré, au Canada, un nombre total de 12 772 faillites chez les consommateurs.

L'échantillon tiré de ces dossiers a été stratifié selon deux variantes. Premièrement, on a tenu compte de la manière dont la faillite avait été administrée; c'est-à-dire si elle avait été confiée à un syndic privé ou public (l'AFSMI). Seuls les débiteurs à faible revenu étaient admissibles à l'AFSMI, on pouvait donc s'attendre à une différence marquée entre le sous-groupe qui s'adressait à l'Agence et celui qui s'adressait aux syndics privés[2]. C'est ain-

---

1. J. Connidis, "Private Bankruptcy Files: Report of Study of Personal Bankruptcy Files for the Toronto Bankruptcy District", document de travail, août 1978.

2. Au début, les conditions d'admissibilité à l'AFSMI étaient très rigoureuses. Voir à ce sujet le Rapport du surintendant des faillites, pour l'exercice clos le 31 mars 1973, Ottawa, Consommation et Corporations Canada, 1973, p. 41. En 1977, il suffisait simplement, pour y être admis, que la réalisation des actifs ne soit pas suffisante pour inciter un syndic privé à administrer le patrimoine (Rapport du surintendant des faillites, 1977, p. 7).

si que la stratification selon cette variante devait accroître la précision de l'échantillonnage par rapport à un simple échantillon pris au hasard. Des 12 772 faillites personnelles enregistrées en 1977, 4 729 ont été déposées par l'entremise de l'AFSMI.

La stratification selon la deuxième variante s'est faite par bureau de district de faillites. En 1977, il y avait 15 bureaux de district au Canada et il semblait normal qu'il y ait des différences entre les bureaux, de sorte que cette stratification permette d'accroître la précision des données. Nous avons ensuite tiré un échantillon de chaque strate au moyen d'un échantillonnage systématique. Cette technique est simple à appliquer et elle permet d'assurer une distribution uniforme de l'échantillon au cours de l'année 1977. La détermination des tailles optimales des échantillons rattachés aux deux strates a été compliquée à cause du manque de renseignements sur la variance de la population visée par les faillites. Finalement, l'échantillon choisi pour chaque strate a été le nombre le plus élevé entre 5 p. 100 de la population ou 50 dossiers.

L'échantillon systématique a été tiré d'un imprimé d'ordinateur portant les noms de tous les dossiers de faillite de 1977 établis par la Direction des faillites. L'imprimé était incomplet, il y manquait environ 10 p. 100 des faillis personnels (la liste comptait 11 461 noms comparativement à 12 772 dossiers). Cet écart paraît peu important, compte tenu du fait que l'échantillon comportait au total 1 509 dossiers tirés des 11 461 qui figuraient sur la liste, pour ne pas donner lieu à une perte de précision significative. Les tableaux 2 et 3 montrent la taille de la population et des sous-échantillons.

Plusieurs documents de chaque dossier ont été reproduits lorsqu'il a été possible de le faire. Parmi les dossiers de l'AFSMI, on a tiré les documents suivants :

- la formule de demande relative au paiement méthodique des dettes;

- la formule contenant l'adresse la plus récente, le cas échéant;

- des formules de demande pour l'obtention des services de l'AFSMI (parties A et B);

- le budget et la situation professionnelle de l'intéressé qui accompagnent les formules de demande susmentionnées;

- un bilan de liquidation du failli;

- les questions posées au failli par le séquestre officiel;

- la (les) déclaration(s) d'impôt du failli-consommateur;

- le rapport du syndic au surintendant des faillites;

- le rapport du syndic sur la demande de libération du failli (y compris la liste des créanciers qui ont prouvé leur réclamation ainsi que l'affidavit du failli concernant la date de sa cession de biens, son emploi et son budget); et

- le relevé définitif des recettes et des débours du syndic.

Les documents reproduits des dossiers des syndics privés ont été le bilan de liquidation du failli, la liste des questions posées au failli par le séquestre officiel, le rapport du syndic au surintendant des faillites et le rapport du syndic sur la demande de libération du failli. Les autres documents ne se retrouvent ordinairement pas dans les dossiers des syndics privés.

Le bilan de liquidation et la liste des questions posées au failli par le séquestre officiel se retrouvent dans tous les dossiers. Ces deux documents contiennent la plupart des renseignements concernant les faillis. Les autres documents sont plus importants pour faire comprendre le processus de la faillite et pour préciser certains points mentionnés dans le bilan de liquidation et la liste de questions que doit poser le séquestre officiel au failli.

Les dossiers ont été recueillis dans toutes les régions du Canada, et seulement très peu des dossiers mentionnés dans la liste de l'échantillon n'ont pu être obtenus[3]. Nous avons alors achevé le codage des données et la préparation du fichier de données d'ordinateur S.P.S.S. (Statistical Package for the Social Sciences), tout en commençant l'analyse. (On peut obtenir sur demande un exemplaire des directives de codage.)

La première étape de l'analyse consistait à établir le nombre de documents nécessaires qui se trouvaient déjà dans les dossiers. Les tableaux 4 et 5 font état de ces données. Il faut toutefois remarquer que certaines de celles-ci peuvent être obtenues dans plus d'un document.

---

3. Moins de 2 p. 100.

Tableau 2

Statistiques sur certaines populations et certains échantillons

Statistiques	Dossiers combinés		AFSMI		Syndics privés	
	Population	Échantillon	Population	Échantillon	Population	Échantillon
Nombre de cas	12 772	1 509	4 729	577[a]	8 043	921[a]
Passif	$22 150	$25 493	$10 733	$10 395	$28 863	$34 947
Écart type	Inconnu	$51 563	Inconnu	$ 9 342	Inconnu	$63 548

a Nombre pondéré de cas.

Tableau 3

Taille des échantillons

Bureau	AFSMI		Syndics privés	
	Nombre de cas échantillonnés	Taille de la population	Nombre de cas échantillonnés	Taille de la population
Halifax	44	518	53	111
Montréal	57	288	79	1 530
Sherbrooke	59	87	49	194
Québec	52	111	50	360
Toronto	52	524	75	1 312
Hamilton	50	251	49	917
Ottawa/Hull	57	1 231	44	450
Sudbury	36	154	45	305
London	45	73	51	231
Winnipeg	60	192	51	231
Regina	50	101	12	15
Saskatoon	52	154	27	201
Edmonton	51	77	50	324
Calgary	52	77	55	282
Vancouver	53	580	49	580
Total	770	4 418	739	7 043

Tableau 4

Documents présents : échantillon de l'AFSMI

Bureau	Documents								
	Questions[a]	Bilan[b]	Formule AFSMI[c]	Rapport-syndic[d]	Affidavit[d]	Budget[e]	Relevé[f]	Relevé ou Rapport-syndic	Taille de l'échantillon
Halifax	44	44	38	8	1	43	42	41	44
Montréal	57	53	56	57	47	44	0	57	57
Sherbrooke	58	59	59	58	0	0	55	58	59
Québec	52	49	21	51	0	10	0	26	52
Toronto	52	52	14	52	45	43	32	51	52
Hamilton	50	50	50	49	43	37	8	49	50
Ottawa	57	57	57	57	32	45	46	57	57
Sudbury	36	35	36	36	33	33	28	36	36
London	45	45	45	45	42	42	44	45	45
Winnipeg	60	60	59	52	20	57	51	55	60
Regina	50	50	50	50	45	43	36	50	50
Saskatoon	52	52	51	52	50	49	2	52	52
Edmonton	51	49	48	50	50	40	38	47	51
Calgary	52	52	52	51	0	2	48	51	52
Vancouver	53	53	53	53	0	47	52	53	53
Total partiel	769	760	689	721	408	535	482	728	770
Documents manquants	1	10	81	49	362	235	288	42	0
Total	770	770	770	770	770	770	770	770	770

a Questions que le séquestre officiel doit poser au failli.
b Bilan de liquidation du failli.
c Formules de demande pour l'obtention des services de l'AFSMI (parties A et B).
d Rapport du syndic sur la demande de libération du failli (y compris la liste des créanciers qui ont prouvé leur réclamation ainsi que l'affidavit du failli concernant la date de la faillite, son emploi et son budget).
e Budget et situation professionnelle de l'intéressé qui accompagnent les formules de demande.
f Relevé définitif des recettes et des débours du syndic.

Tableau 5

Documents présents : échantillon des syndics privés

Bureau	Documents							
	Questions[a]	Bilan[b]	Formule AFSMI[c]	Rapport-syndic[d]	Affidavit[d]	Budget[e]	Relevé[f]	Taille de l'échantillon
Halifax	53	53	30	15	8	24	28	53
Montréal	79	79	74	75	0	0	57	79
Sherbrooke	49	49	40	37	0	0	29	49
Québec	50	50	23	22	1	0	8	50
Toronto	75	74	59	59	45	38	31	75
Hamilton	49	48	39	38	28	24	21	49
Ottawa	44	44	42	35	16	16	30	44
Sudbury	45	44	45	44	31	27	39	45
London	51	51	44	44	36	35	36	51
Winnipeg	51	52	51	49	0	0	36	51
Regina	12	12	12	12	0	0	4	12
Saskatoon	27	26	19	19	1	0	13	27
Edmonton	50	50	46	41	0	2	33	50
Calgary	55	55	52	53	0	0	18	55
Vancouver	48	49	43	43	0	0	22	49
Total partiel	738	736	619	586	166	166	405	739
Documents manquants	1	3	120	153	573	573	334	0
Total	739	739	739	739	739	739	739	739

a Questions que le séquestre officiel doit poser au failli.
b Bilan de liquidation du failli.
c Formules de demande pour l'obtention des services de l'AFSMI (parties A et B).
d Rapport du syndic sur la demande de libération du failli (y compris la liste des créanciers qui ont prouvé leur réclamation, ainsi que l'affidavit du failli concernant la date de la faillite, son emploi et son budget).
e Budget et situation professionnelle de l'intéressé qui accompagnent les formules de demande.
f Relevé définitif des recettes et des débours du syndic.

Comme l'indiquent les tableaux 4 et 5, le "bilan de liquidation du failli" et les "questions que le séquestre officiel doit poser au failli", se trouvaient dans la plupart des dossiers. Dans le sous-échantillon des 770 dossiers présentés à l'AFSMI, le document "questions" était présent dans tous les cas, sauf un, et il ne manquait que 10 bilans de liquidation. Dans le cas des dossiers privés (N = 739), il ne manquait qu'un dossier "questions" et quatre bilans de liquidation. Comme ces deux documents constituaient la principale source de données, la base de données a été considérée comme suffisante. D'autres documents n'étaient pas présents de façon aussi générale; il fallait donc, de ce fait, être plus prudent dans l'interprétation des résultats qui auraient dû se fonder sur ces documents. Le nombre des cas valides est mentionné dans diverses parties de l'analyse des données.

PONDÉRATION

Pour analyser les données, il faut pondérer les sous-strates afin de compenser les différences enregistrées entre les taux d'échantillonnage. À cette fin, on a attribué à chaque sous-échantillon une pondération préétablie égale à l'inverse de sa fraction d'échantillonnage. Comme les pondérations préétablies donnaient lieu à des estimations biaisées d'erreur type, nous avons donc travaillé avec d'autres pondérations, d'une part pour l'échantillon combiné des dossiers de l'AFSMI et des dossiers privés et, d'autre part, pour faire l'analyse distincte des sous-échantillons de ces deux sources. Ces pondérations étaient obtenues en divisant la pondération préétablie par la fraction d'échantillonnage moyenne du groupe en question. La fraction d'échantillonnage moyenne est égale à la somme des pondérations préétablies divisée par la taille pertinente de l'échantillon. Le tableau 6 montre les pondérations préétablies, les pondérations utilisées et les fractions moyennes d'échantillonnage pour chaque groupe.

La présente analyse est surtout basée sur un dossier pondéré combiné (dossiers privés et de l'AFSMI). Une fois pondérée de la manière décrite ci-dessus, la taille réelle de l'échantillon des dossiers de l'AFSMI a diminué de 770 à 582 et celle des dossiers privés est passée de 739 à 927 (c'est-à-dire un changement de 61,4 p. 100 dans le cas des dossiers privés et de 38,6 p. 100 dans celui de l'AFSMI). Ces données se comparent de façon satisfaisante aux 63,0 p. 100 et 37 p. 100 que représentent les dossiers privés et les dossiers de l'AFSMI, respectivement, pour un total de 12 772 faillis en 1977.

Tableau 6

Pondération des échantillons

Bureau	Dossiers de l'AFSMI		Dossiers des syndics privés		Dossiers combinés	
	Pondération en fonction du plan	Pondération d'ordre pratique	Pondération en fonction du plan	Pondération d'ordre pratique	Pondération en fonction du plan	Pondération d'ordre pratique
Halifax : AFSMI	11,773	2,052	2,094	0,220	11,773	1,550
Syndics privés					2,094	0,276
Montréal : AFSMI	5,053	0,881	19,367	2,032	5,053	0,665
Syndics privés					19,367	
Sherbrooke : AFSMI	1,474	0,257	3,959	0,415	1,474	0,194
Syndics privés					3,959	0,521
Québec : AFSMI	2,135	0,372	7,200	0,756	2,135	0,281
Syndics privés					7,200	0,948
Toronto : AFSMI	10,077	1,756	17,493	1,836	10,077	1,327
Syndics privés					17,493	2,303
Hamilton : AFSMI	5,020	0,875	18,714	1,964	5,020	0,661
Syndics privés					18,714	2,464
Ottawa : AFSMI	21,596	3,764	10,227	1,073	21,596	2,843
Syndics privés					10,227	1,346
Sudbury : AFSMI	4,278	0,746	6,778	0,711	4,278	0,563
Syndics privés					6,778	0,892
London : AFSMI	1,662	0,283	10,314	1,082	1,662	0,214
Syndics privés					10,314	1,358
Winnipeg : AFSMI	3,200	0,558	4,529	0,475	3,200	0,421
Syndics privés					4,529	0,596
Regina : AFSMI	2,020	0,352	1,250	0,131	2,020	0,266
Syndics privés					1,250	0,164
Saskatoon : AFSMI	1,481	0,258	1,074	0,113	1,481	0,195
Syndics privés					1,074	0,141
Edmonton : AFSMI	3,020	0,526	4,020	0,422	3,020	0,398
Syndics privés					4,020	0,529
Calgary : AFSMI	1,481	0,258	5,127	0,538	1,481	0,195
Syndics privés					5,127	0,675
Vancouver : AFSMI	10,943	1,907	11,837	1,242	10,943	1,441
Syndics privés					11,837	1,558
Nouveau rapport d'échantillonnage	5,738		9,530		7,595	

LE TEST DE LA DIFFÉRENCE DES MOYENNES

Le Rapport du surintendant des faillites pour l'année 1977 fournissait des données sur le passif total déclaré par les débiteurs à l'égard de la totalité des faillites non commerciales et à l'égard des dossiers privés et de l'AFSMI. Puisqu'on connaissait le passif moyen de ces groupes ainsi que le passif moyen, la variance et la taille des échantillons, on a établi un test de la différence des moyennes pour déterminer si les échantillons étaient représentatifs des populations en question. Les données pertinentes figurent au tableau 2.

Pour vérifier la probabilité que l'on obtienne la moyenne de l'échantillon observé d'une population dont la moyenne est connue, il faut poser comme hypothèse fondamentale que le passif est normalement distribué. Cette hypothèse ne peut être confirmée à cause du caractère biaisé des données concernant la population totale. Cet écart observé dans la distribution du passif résulte du fait que la population comprenait certaines personnes ayant un passif total extrêmement élevé[4]. Il n'était donc pas possible d'appliquer le test statistique approprié, qui suppose une distribution normale, à l'échantillon combiné (test de Student).

Cependant, la plupart sinon la totalité de ceux qui avaient un passif très élevé faisaient faillite auprès d'un syndic privé. Il est permis de conclure, selon les critères d'admissibilité de l'AFSMI (faible revenu, incapacité de payer les honoraires d'un syndic privé) et après un examen du passif total des débiteurs aidés par l'Agence, que le passif de ce groupe avait tendance à être distribué plus normalement. Ainsi, on a calculé un test de Student à l'égard de la différence entre la moyenne de la population ($10 733) et la moyenne de l'échantillon ($10 395) de ce groupe[5]. La valeur critique du test statistique[6] était de

---

4. Environ 2 p. 100 ont déclaré un passif d'au moins $150 000.

5. Échantillon de 577 cas; déviation normale de l'échantillon de $9 943.

6. La valeur critique de alpha a été établie à 0,01, test à une queue, région de rejet du côté gauche de l'équation.

2,32, tandis que la valeur calculée de t n'était que de 0,868. Le groupe de l'AFSMI a donc accepté l'hypothèse nulle voulant qu'il n'y ait aucune différence significative entre la moyenne de l'échantillon et celle de la population, au seuil de confiance de 0,01.

Pour les raisons ci-haut mentionnées, il n'était pas approprié de faire un test de la différence des moyennes à l'égard du groupe des syndics privés. Compte tenu, toutefois, d'une fraction d'échantillonnage d'environ 1 à 5 pour ce qui est des dossiers privés, de la pondération telle qu'expliquée plus haut, de la stratification par bureau de district et de l'échantillon considérable de 921 cas, l'échantillon obtenu est considéré comme "représentatif" pour les fins de la présente étude.

Chapitre III

PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DES FAILLIS-CONSOMMATEURS : CAUSES ET CIRCONSTANCES DE LEUR FAILLITE

Le présent chapitre contient des données tirées des dossiers relatifs aux antécédents des faillis-consommateurs, notamment les variables démographiques. Le chapitre IV contient les renseignements disponibles concernant le passif et l'actif des faillis.

VARIABLES DÉMOGRAPHIQUES

Âge

Le tableau 7 fait voir la distribution de l'échantillon par catégorie d'âge. Les faillis-consommateurs tendent à être plus jeunes que la population adulte en général. Près des deux tiers (63 p. 100) étaient âgés de moins de 35 ans, contre 43 p. 100 de l'ensemble de la population adulte de 18 ans ou plus. De fait, presque la moitié des faillis (48 p. 100) avaient de 25 à 34 ans. À l'autre extrémité de l'échelle des âges, 8 p. 100 des faillis-consommateurs étaient âgés d'au moins 50 ans contre environ le tiers (33 p. 100) de l'ensemble de la population adulte. L'âge moyen de tous les faillis-consommateurs était de 33,6 ans.

Une ventilation de l'échantillon selon le dossier, (AFSMI vs. syndics privés) a révélé une similitude fondamentale dans la distribution des âges. Les âges moyens, par exemple, étaient très semblables, soit 33,1 et 34,0 ans, respectivement. Cependant, la proportion des demandes en faillite présentées par l'entremise de l'AFSMI était plus élevée chez les jeunes. Ainsi, 22 p. 100 des personnes qui ont eu recours à l'AFSMI étaient âgées de moins de 25 ans contre 11 p. 100 de celles qui se sont adressées à des syndics privés.

Sexe

Environ les deux tiers (66 p. 100) de tous les faillis-consommateurs étaient des hommes, 27 p. 100 étaient des femmes. En 1977, les demandes conjointes (c'est-à-dire celles des hommes et des femmes légalement mariés dont l'actif

Tableau 7

Distribution de l'échantillon pondéré des faillites de consommateurs, par groupe d'âge

	Échantillon	
Groupe d'âge	Pourcentage	Nombre
18-19	0,6	9
20-24	14,4	215
25-29	24,8	369
30-34	23,5	350
35-39	14,7	219
40-44	8,1	120
45-49	6,2	93
50-54	3,9	58
55-59	2,3	34
60-64	0,8	12
65 ans et plus	0,7	11
Total	100	1 490[a]

[a] Dans 19 cas, l'âge n'était pas indiqué.

Tableau 8

Distribution de l'échantillon des faillites de consommateurs et des adultes âgés de 25 ans ou plus au Canada, selon l'état matrimonial

État civil	Échantillon des faillites chez les consommateurs %	Adultes de 25 ans et plus au Canada %
Célibataire	7,6	10,7
Personne mariée	66,1	78,8
Veuf ou veuve	1,1	8,2
Personne divorcée	7,1	2,3
Personne séparée	13,8	a
Mariage de fait	4,3	a
Total	100	100

[a] Catégorie non utilisée.

et le passif étaient à peu près identiques) constituaient une catégorie distincte dans certains districts (surtout au Québec). Six pour cent des faillites appartenaient à cette catégorie. La grande majorité des demandes conjointes (83 sur 94) étaient des faillites administrées par des syndics privés.

État matrimonial

Les comparaisons directes entre l'échantillon des faillis et la population globale quant à l'état matrimonial ont été rendues plus difficiles à cause des différences observées entre les catégories utilisées. L'une de ces différences provient du fait que les données disponibles pour l'ensemble du Canada (tirées de l'Annuaire du Canada 1978-1979 et portant sur l'année 1976) étaient basées sur une population âgée de 15 ans et plus. Seulement 0,6 p. 100 des faillis-consommateurs étaient âgés de moins de 20 ans.

Selon les données concernant l'ensemble du Canada, 64 p. 100 de la population âgée de 15 ans et plus étaient mariés, cette donnée englobe les personnes séparées. Selon l'échantillon des faillis-consommateurs, on retrouvait également 64 p. 100 de personnes mariées[1]; mais de plus, 13 p. 100 de personnes séparées. En outre, bien que seulement 1,7 p. 100 de la population adulte était divorcé, il y en avait 6 p. 100 dans l'échantillon des faillites[2]. Ainsi, un total de 19 p. 100 des faillis-consommateurs appartenaient aux catégories des personnes séparées ou divorcées.

Les célibataires constituaient 28 p. 100 du total de la population adulte, ce qui englobe les mariages de fait. Seulement 10 p. 100 des faillis-consommateurs étaient célibataires et 5 p. 100 vivaient maritalement. Les personnes veuves ne représentaient que 6 p. 100 de la population globale, mais 1 p. 100 seulement de l'échantillon des faillites.

---

1. D'après 1 406 cas; les 103 autres cas étaient inconnus.

2. D'autres données concernant l'échantillon global ont révélé qu'environ 5 p. 100 des personnes visées par l'échantillon avaient fait l'expérience d'un divorce, et 9 p. 100, d'une séparation légale ou de fait au cours des 5 années précédentes.

Les composantes de l'échantillon des faillis des syndics privés et de l'AFSMI ne présentaient pas de grandes différences. Une proportion un peu plus faible de personnes composant l'échantillon de l'AFSMI étaient mariées et vivaient ensemble (59 p. 100 contre 68 p. 100), tandis qu'une proportion un peu plus élevée de l'échantillon de l'Agence était constituée de personnes séparées (16 p. 100 contre 12 p. 100) ou vivant en mariage de fait (7 p. 100 contre 4 p. 100).

Nombre de personnes à charge

Les personnes à charge sont les personnes qui habitent avec le failli et qui sont dépendantes de ce dernier. Dans l'échantillon, 38 p. 100 n'avaient aucune personne à charge; 11 p. 100 ont déclaré avoir une personne à charge, ces deux groupes représentant ainsi la moitié de l'échantillon. Un autre tiers de l'échantillon, soit 34 p. 100, avaient deux ou trois personnes à charge et le dernier groupe, soit 16 p. 100 de l'ensemble, indiquait avoir au moins 4 personnes à charge[3]. La répartition des dossiers entre les syndics privés et l'Agence fédérale de syndic en matière d'insolvabilité a permis de constater qu'une proportion relativement plus élevée des dossiers de l'Agence fédérale (42 p. 100) n'avait aucune personne à charge, contre 36 p. 100 des dossiers des syndics privés.

Ces données concernant l'âge, le sexe, l'état matrimonial et le nombre de personnes à charge font ressortir un profil démographique partiel des faillis-consommateurs. Ceux-ci sont plutôt jeunes, les deux tiers d'entre eux étant âgés de moins de 35 ans. La plupart, soit les deux tiers, sont des hommes; de fait, un grand nombre sinon la plupart des faillites chez les femmes sont provoquées par la faillite du mari (cette question est analysée plus en détail à la section Causes des faillites). Une majorité des faillis-consommateurs sont mariés et ont également au moins une per-

---

3. Ces données peuvent ne pas être totalement fiables. Les personnes vivant seules devraient avoir été classées comme n'ayant aucune personne à charge. Dans certains cas, toutefois, une personne qui verse une pension alimentaire ou qui fournit une aide financière quelconque peut avoir été classée comme ayant une personne à charge ou plus et le codage peut dans de tels cas ne pas avoir été entièrement cohérent.

sonne à charge, la moitié de l'échantillon total ont déclaré en avoir au moins deux. Il faut toutefois remarquer qu'environ les deux cinquièmes des faillis-consommateurs ne font état d'aucune personne à charge. En résumé, disons que le failli-consommateur type est un homme marié, au début ou au milieu du cycle de la vie familiale, et a au moins un enfant. Les données montrent également qu'environ 1 failli-consommateur sur 5 est séparé ou divorcé, le taux d'échec étant plus élevé que dans la population en général. L'hypothèse que les difficultés financières imposent des tensions à un mariage et peuvent conduire à la séparation ou au divorce semble juste. Dans certains cas, la séparation ou le divorce ne sont certainement pas étrangers aux difficultés financières et peuvent être considérés comme des facteurs possibles de l'insolvabilité de la famille. Une autre hypothèse est à l'effet qu'il n'existe aucun rapport entre les problèmes financiers et les problèmes conjuguaux. Il y a tout lieu de penser qu'il existe un rapport certain entre ces deux types de problèmes et il semble logique de supposer que les difficultés qu'éprouve la famille à fonctionner normalement peuvent être causées ou considérablement aggravées par les difficultés financières ou une mauvaise gestion des affaires. Cette question est analysée un peu plus loin (voir Causes des faillites).

CLASSIFICATION SOCIO-ÉCONOMIQUE DES DONNÉES SUR LES PROFESSIONS

Il était particulièrement intéressant de déterminer comment l'échantillon des faillites était réparti du point de vue de la situation socio-économique. Les données les plus pertinentes à cet égard ont été les renseignements détaillés concernant les professions. Pour en tirer une échelle utile, ces renseignements ont été codés selon la classification mise au point par Pineo, Porter et McRoberts[4].

Les recherches sur la stratification sociale se fondent largement sur la classification des données concernant les professions. Pineo, Porter et McRoberts ont toutefois fait remarquer que les codes du recensement de 1971 ne sont

---

4. P.C. Pineo, J. Porter et H. McRoberts, "The 1971 Census and the Socioeconomic Classification of Occupations", Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie, vol. 14, 1977, pp. 91-102.

pas particulièrement adaptés à cette fin. Comme solution de rechange, ils ont développé et montré la pertinence d'une classification socio-économique des professions basée sur une évaluation éclairée du niveau social (ou du prestige) de la profession. Le système de codage de cette solution de rechange entraîne finalement l'établissement de 16 catégories allant des "professions libérales" en haut de l'échelle, aux "travailleurs manuels et employés de bureau non spécialisés" et aux ouvriers agricoles, au bas de l'échelle. La classification des professions qui en résulte s'est révélée supérieure à celle des principaux groupes du recensement, en tant que mesure du niveau social.

Comme les auteurs l'ont fait remarquer, leur classification pouvait être appliquée à des données autres que celles du recensement. Non seulement peut-on obtenir une mesure convenable du niveau des professions, mais il est également possible de comparer la distribution qui en résulte avec les données du recensement pour vérifier la présence possible d'erreur dans l'échantillon. Nous avons donc utilisé pour cette étude ce système de codage et les catégories socio-économiques qui en résultent.

Le tableau 9 montre la distribution des cas de l'échantillon combiné des dossiers de faillite classés selon leur rang dans les 16 catégories socio-économiques de l'échelle Porter-Pineo-McRoberts[5]. Il montre également la distribution de la population active globale d'après le recensement de 1971, établie conformément à cette même échelle.

Pineo, Porter et McRoberts indiquent qu'il est possible de faire un certain regroupement des 16 catégories. Certaines différences intéressantes et marquées dans les distributions ressortent ainsi de façon évidente. Par exemple, ils proposent de combiner les trois catégories supérieures pour constituer un groupe de cadres supérieurs et de professionnels. Or, si ce groupe représente 10 p. 100 de la population active, il n'intervient que pour 3 p. 100 de l'échantillon des faillites. De la même manière, environ 28 p. 100 de la population active peut être classée au niveau de contremaîtres ou au-dessus, mais ceux-ci ne représentent que 14 p. 100 de l'échantillon des faillites.

---

5. Des 1 509 cas, environ les deux tiers (968) ont pu être classifiés. Parmi les autres cas, 234 ont été classés "chômeurs" ou "chômeurs prestataires d'aide sociale", 118 comme "ménagères" et 188 ont été déclarés "manquant" à l'intérieur de cette variable.

Tableau 9

Distribution de l'échantillon des faillites de consommateurs et de la population active du Canada (Recensement de 1971), selon les catégories socio-économiques établies par Porter, Pineo et McRoberts

Catégorie socio-économique	Échantillon combiné des faillites des consommateurs		Population active (1971)	
	%	Nombre	%	Nombre
Professions libérales	0	0	0,7	57 115
Professionnels salariés	1,9	18	7,6	597 655
Cadres supérieurs	1,0	10	1,5	116 155
Semi-professionnels	2,7	26	4,1	324 765
Techniciens	0,7	7	1,6	129 975
Cadres intermédiaires	3,2	31	2,7	215 820
Surveillants	3,4	33	5,8	460 785
Contremaîtres	1,1	11	3,6	284 640
Employés de bureau spécialisés, ventes et services	4,9	47	8,3	656 975
Artisanat, métiers spécialisés	13,3	129	11,9	939 415
Agriculteurs	0,7	7	3,0	234 015
Employés de bureau semi-spécialisés, ventes et services	20,7	200	14,9	1 168 085
Ouvriers semi-spécialisés	8,1	78	10,9	860 480
Employés de bureau non spécialisés, ventes et services	6,1	59	5,1	401 110
Ouvriers manuels non spécialisés	31,4	304	15,1	188 440
Ouvriers agricoles	0,8	8	3,2	254 115
Total	100	968	100	6 889 545

Les auteurs proposent également de combiner les employés de bureau, les vendeurs et les travailleurs manuels de même niveau de spécialisation. Au niveau spécialisé, les pourcentages sont à peu près identiques; c'est-à-dire, 18 p. 100 de l'échantillon des faillites et 20 p. 100 de la population active. La situation est à peu près la même au niveau semi-spécialisé, dont les pourcentages sont de 29 p. 100 pour l'échantillon des faillites contre 26 p. 100 pour la main-d'oeuvre active. Au niveau des travailleurs non spécialisés, on remarque toutefois une différence très marquée. Dans l'échantillon des faillites, cette catégorie représente 38 p. 100 du total, soit près du double de la proportion de main-d'oeuvre active (20 p. 100) et, presque les deux cinquièmes de tous les cas classifiés. S'il est logique de supposer qu'une forte proportion des 234 cas de faillite non inclus parce qu'ils n'étaient que des "chômeurs" ou "chômeurs prestataires d'aide sociale" se situaient au bas de l'échelle, il est alors vraisemblable qu'une proportion encore plus élevée de tous les cas de faillite chez les consommateurs (50 p. 100 ou même plus) se retrouve au niveau des travailleurs non spécialisés.

Les résultats montrent clairement que les faillis-consommateurs ne constituent pas un échantillonnage représentatif de la population active. Dans une très forte proportion, ils proviennent des niveaux inférieurs de l'échelle de spécialisation. Au sommet de l'échelle, les professionnels et cadres ainsi que les autres catégories au niveau des contremaîtres ou au-dessus sont grandement sous-représentés. Ainsi, dans une optique de stratification en fonction des classes sociales, la faillite personnelle est un phénomène largement associé à la classe ouvrière et, en particulier, à la classe la plus basse dans l'échelle sociale. Les faillis-consommateurs appartenant aux groupes de la classe moyenne ou des professionnels sont beaucoup plus rares. Ce qui ne veut pas dire, bien entendu, que ces groupes sont à l'abri de la faillite; ces groupes représentent une proportion restreinte mais significative des faillis-consommateurs.

Il n'est pas surprenant que les faillites soient plus fréquentes chez les classes inférieures, compte tenu de facteurs tels qu'une plus grande instabilité de l'emploi et des niveaux de revenu plus bas. Ces constatations concordent également avec les sondages menés auprès des débiteurs ayant des problèmes ainsi que des clients des services de consultation en matière de dettes. D'après un sondage non publié effectué par Consommation et Corporations Canada auprès des services de consultation en matière de crédit au Canada

(voir la bibliographie) et les statistiques sur les services de consultation sur le crédit (par exemple, ceux de l'Ontario), ce sont généralement les personnes les moins spécialisées et ayant les revenus les plus faibles qui connaissent le plus de problèmes et qui constituent la majorité des cas traités.

Le tableau 10 contient une ventilation de la distribution par profession selon que le failli-consommateur s'est adressé à un syndic privé ou à l'AFSMI. En règle générale, le nombre de cas traités par l'AFSMI et provenant du bas de l'échelle est plus important, comme il fallait s'y attendre, compte tenu des objectifs et de l'orientation particulière de cette Agence. Par exemple, les catégories des personnes non spécialisées représentent 33 p. 100 de ceux qui s'adressent aux syndics privés, comparativement à 46 p. 100 des cas traités par l'AFSMI.

Comme nous l'avons déjà noté, 234 cas de l'échantillon total étaient désignés simplement comme "chômeurs" ou "assistés sociaux". De ce nombre, 108 cas provenaient du sous-échantillon des syndics privés et 126 étaient tirés des dossiers de l'AFSMI, soit un pourcentage de 13 p. 100 dans le premier groupe et de 24 p. 100 dans le deuxième. Si l'on suppose qu'une forte proportion des chômeurs appartiennent aux couches socio-économiques inférieures, la différence entre les sous-échantillons de l'Agence et ceux des syndics privés est alors plus prononcée.

En résumé, il existe de nettes différences entre les deux sous-échantillons : les dossiers de l'AFSMI proviennent en majeure partie des classes socio-économiques inférieures et comptent un plus grand nombre de chômeurs et/ou assistés sociaux que les dossiers constitués par les syndics privés. Cette constatation concorde avec les critères d'admissibilité du programme même de l'AFSMI.

Les 118 ménagères de l'échantillon ne sont pas comprises dans les tableaux. De ce nombre, 38 provenaient de dossiers de syndics privés, soit environ 6 p. 100 du sous-échantillon. Les 80 ménagères qui se sont adressées à l'AFSMI représentent environ 20 p. 100 de ce sous-échantillon. À n'en pas douter, on peut expliquer cette différence par le fait que les femmes ménagères qui déclarent faillite sont des personnes dont le faible revenu ou le peu d'actif ne leur permet pas de défrayer les honoraires d'un syndic privé.

Tableau 10

Distribution des sous-échantillons pondérés des syndics privés et de l'Agence fédérale de syndic en matière d'insolvabilité, selon les catégories socio-économiques établies par Porter, Pineo et McRoberts

Catégorie socio-économique	Syndics privés		AFSMI	
	%	Nombre	%	Nombre
Professions libérales	0	0	0	0
Professionnels salariés	2,2	14	1,3	4
Cadres supérieurs	1,4	9	0,3	7
Semi-professionnels	2,8	18	2,2	7
Techniciens	1,1	7	0	0
Cadres intermédiaires	3,7	24	2,2	7
Surveillants	3,7	24	2,5	8
Contremaîtres	1,2	8	0,9	3
Employés de bureau spécialisés, ventes et services	5,2	34	4,4	14
Artisanat, métiers spécialisés	16,2	105	7,8	25
Employés de bureau semi-spécialisés, ventes et services	19,3	125	23,5	75
Ouvriers semi-spécialisés	7,9	51	8,5	27
Employés de bureau non spécialisés, ventes et services	6,5	42	5,0	16
Ouvriers manuels non spécialisés	26,8	174	40,8	130
Ouvriers agricoles	0,9	6	0,6	2
Agriculteurs	1,1	7	0	0
Total	100	648	100	325

EMPLOI ET REVENU

On obtient des indications additionnelles sur les circonstances socio-économiques des faillites en consultant les réponses données aux questions posées par le séquestre officiel. Dans une des questions, on demandait si la personne avait un emploi et, dans l'affirmative, la date d'entrée en fonction. Cette question diffère des données présentées ci-dessus au sujet des catégories professionnelles, dans le sens qu'une personne qui, par exemple, a déclaré être "soudeur", peut également avoir été en chômage à ce moment-là.

En codant la question sur l'emploi, on a prévu quatre catégories de travailleurs : les employés à plein temps, les employés à temps partiel, les chômeurs et ceux dont on ignore l'occupation. Ces renseignements, conjugués à la date à laquelle les personnes ont commencé à occuper leurs fonctions en regard de la date à laquelle les questions ont été posées au failli, ont permis de tirer certaines données concernant la situation et la stabilité de l'emploi des personnes interrogées.

Le tableau 11 fait voir la distribution de l'échantillon combiné selon la situation de l'emploi ainsi qu'une ventilation entre les cas traités par les syndics privés et par l'AFSMI. Pour l'ensemble de l'échantillon, environ 60 p. 100 des personnes interrogées ont indiqué avoir un emploi. Toutefois, environ 70 p. 100 de ceux qui se sont adressés à des syndics privés avaient un emploi, mais ce n'était le cas que pour 40 p. 100 des cas traités par l'AFSMI. Cette différence peut s'expliquer par le fait que la majorité des ménagères en faillite s'était adressée à l'AFSMI. Néanmoins, la proportion de chômeurs dans les deux sous-échantillons, et surtout dans celui de l'AFSMI est très élevée. Il semble y avoir un rapport entre le fait d'être chômeur (et par conséquent, d'avoir des revenus faibles sinon inexistants pour acquitter ses comptes) et celui de faire faillite. Il faudrait analyser plus en profondeur la nature et la force de ce rapport, quoique les données concernant la durée de la situation actuelle (employé ou sans emploi) nous renseignent quelque peu à ce sujet. Cette information était disponible pour environ les deux tiers de l'échantillon global. Les résultats figurent au tableau 12.

Le tableau 12 indique un taux élevé de changement ou d'instabilité dans l'emploi. Dans le quart des cas, les personnes occupaient leur emploi depuis plus de trois ans, et 36 p. 100 depuis plus d'un an. Près de 10 p. 100 avaient

Tableau 11

Distribution de l'échantillon pondéré, selon la situation de l'emploi et le type de dossier

Situation de l'emploi	Données combinées		Type de dossier: Syndics privés		Type de dossier: AFSMI	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Employé à temps plein	56,4	842	68,6	627	37,2	215
Employé à temps partiel	4,6	69	4,5	41	4,8	28
Sans emploi	39,0	582	26,9	246	58,0	336
Total	100	1 493[a]	100	914	100	579

[a] 16 dossiers inconnus.

changé d'emploi dans le mois où ils ont présenté leur demande en faillite et un peu plus de la moitié l'ont fait au cours des six mois précédant cette période. Sans tenter d'établir une comparaison avec la population en général, l'instabilité au niveau de l'emploi semble très élevée chez les consommateurs qui déclarent faillite.

Tableau 12

Distribution des cas selon la durée de l'emploi

	Cas connus	
Nombre de mois	Pourcentage	Nombre
0	8,7	84
1-3	23,7	229
4-6	15,3	148
7-9	9,0	87
10-12	7,4	72
13-24	7,9	76
25-36	4,7	45
Plus de trois ans	23,3	224
Total	100	965

En règle générale, on peut conclure que les faillis-consommateurs sont beaucoup plus sujets au chômage et à changer d'emploi que l'ensemble de la population. Un facteur important de cette situation, comme on l'a mentionné précédemment, c'est que la faillite se concentre chez ceux qui appartiennent aux catégories d'emploi les moins élevées (les travailleurs manuels et les employés non spécialisés). Ces emplois sont souvent caractérisés par une plus grande instabilité (mises à pied ou départs volontaires) et des salaires inférieurs à ceux des catégories socio-économiques plus élevées. Lorsque les personnes visées ont peu de dettes, le fait d'occuper un emploi par intermittence peut ne pas être en soi trop dramatique. Par ailleurs, si ces personnes ont des dettes relativement considérables, il est évident que la perte de leur emploi peut rapidement les rendre insolvables. En outre, l'importance de l'actif d'une personne conditionne sa capacité à faire face à une période de chômage tout en continuant d'honorer ses obligations financières.

Revenu

Il est possible d'obtenir certaines données concernant le revenu, notamment dans le questionnaire du séquestre officiel, où il est demandé si les faillis avaient un emploi et quel était leur revenu. Le montant déclaré pouvait être un revenu brut ou un revenu net. De plus, les personnes utilisant les services de l'AFSMI devaient déclarer leur revenu de "l'année en cours" et "de l'année précédente", en plus de leur revenu net actuel.

Ces données n'étaient pas très fiables, mais elles donnaient un certain aperçu des niveaux de revenu en général. Environ 879 observations valides (sur 1 509 personnes interrogées) sur la question du revenu, ont été recueillies. Pour les 272 cas où un revenu brut était mentionné, il était en moyenne de $11 418 (écart type de $4 500). Pour ce qui est des 511 cas où un revenu net était déclaré, il était en moyenne de $7 386 (écart type de $3 189). Enfin, dans 96 cas, on n'a pas mentionné si le montant déclaré était brut ou net. La moyenne dans ces cas était de $8 311 (écart type de $4 145).

Bien qu'elles soient imparfaites et qu'elles aient une grande portée, les données indiquent que les revenus des faillis-consommateurs sont en général très faibles. Cette assertion est particulièrement vraie dans les cas de faillis ayant au moins une personne à charge. À cet égard, les impressions suscitées par les données concernant la distribution par catégorie d'emploi sont renforcées. En effet, les faillis-consommateurs appartiennent généralement aux groupes socio-économiques les plus bas, aussi bien du point de vue du revenu que de l'emploi. De plus, certaines personnes ont déclaré un revenu provenant d'une source autre qu'un emploi, c'est-à-dire un revenu tiré de prestations de chômage ou d'aide sociale. Comme on l'a fait remarquer ci-dessus, l'instabilité de l'emploi est beaucoup plus grande chez les faillis-consommateurs (et les groupes socio-économiques auxquels appartiennent un grand nombre de faillis-consommateurs) que dans la population active en général.

Selon les données regroupées sur le revenu (747 observations valides), le revenu modal était de $9 000 à $9 999 (14 p. 100). Près de 80 p. 100 des cas avaient des revenus de $5 000 à $15 000, distribués de façon très uniforme. Il est à noter que pour les données concernant les revenus moyens ainsi que les revenus regroupés, des valeurs de $0 ont été traitées comme valeurs manquantes et, par

conséquent, exclues. Il est possible que certains faillis, les ménagères par exemple, aient réellement eu un revenu nul au cours de l'année. Dans la mesure où tel est le cas, les données de la présente étude sont biaisées à la hausse.

Les mêmes données ont été subdivisées par type de dossier. Parmi les faillis qui se sont adressés à des syndics privés, le revenu modal était de $9 000 à $9 999 (17 p. 100), suivi par la catégorie des $12 000 à $14 999 (16 p. 100). Par contre, le revenu modal de l'AFSMI était de $5 000 à $5 999 (20 p. 100), suivi du groupe des $6 000 à $6 999 (14 p. 100). Environ les deux cinquièmes (42 p. 100) de ceux qui se sont adressés à des syndics privés avaient des revenus supérieurs à $10 000, contre seulement 7 p. 100 à l'AFSMI. Encore une fois, ces constatations ne sont pas surprenantes, si on songe aux critères d'admissibilité de l'AFSMI. Elles indiquent toutefois que surtout chez ceux qui s'adressent à l'Agence, les revenus au moment de la demande en faillite sont en moyenne très faibles.

Autres renseignements

En vue de connaître la situation des faillis-consommateurs au moment de leur demande en faillite, nous avons demandé à ceux qui s'étaient présentés à l'AFSMI comment ils avaient été informés de l'existence du programme. Parmi ceux qui ont répondu (503 sur 770), la source la plus fréquemment mentionnée a été un avocat ou l'aide juridique (25 p. 100), suivie par "d'autres conseillers" (24 p. 100). La troisième réponse en importance a été "un ami ou un parent" (17 p. 100), puis les services de consultation en matière de crédit ou à l'occasion du recours au mécanisme de paiement méthodique des dettes (15 p. 100). Ces sources regroupées interviennent pour environ 80 p. 100 de l'ensemble. Les autres personnes ont été dirigées vers le programme par des syndics privés (6 p. 100), ont présenté une demande de leur propre initiative (4 p. 100), ont appris l'existence du programme par des annonces (4 p. 100) ou y ont été amenées par des directeurs de banque ou par d'autres créanciers (3 p. 100), par des bureaux d'aide familiale (3 p. 100) ou par des employeurs (1 p. 100).

CAUSES DES FAILLITES : LE MOMENT ET LA MANIÈRE DONT LES FAILLIS-CONSOMMATEURS PRENNENT CONSCIENCE DE LEUR INSOLVABILITÉ

Parmi les questions posées aux faillis par le séquestre officiel, il en est qui ont trait aux causes de leur faillite et au moment et la manière dont les gens ont réalisé qu'ils étaient insolvables. Les agents de la Direction générale des faillites font remarquer qu'il faut lire ces renseignements avec prudence, puisque les réponses sont nettement sujettes aux aptitudes des divers séquestres officiels à mener des entrevues et à l'interprétation que contiennent les transcriptions que ces derniers ont faites des renseignements obtenus. Ainsi, il ne faudrait pas considérer les renseignements consignés comme reflétant exactement la situation réelle. Ces renseignements sont toutefois très intéressants et valent la peine d'être rapportés.

Causes des faillites

À la question, "Quelles sont les causes de votre faillite?", la majorité des personnes ont déclaré au moins une raison. Un peu plus de la moitié (784 personnes sur 1 509) ont mentionné une deuxième raison, et environ 10 p. 100 en ont mentionné trois.

Pour les fins du codage, les raisons données par les répondants aux causes de leur faillite ont été regroupées en 17 catégories afin de traduire le mieux possible la formulation des réponses obtenues. Certaines de ces catégories contenaient un facteur commun et certaines autres ne recouvraient que quelques cas.

Les 17 catégories ont donc été regroupées en 5 grandes catégories générales. La répartition des raisons mentionnées entre les 5 grandes catégories ne diffère que légèrement (aucune catégorie n'enregistre un écart supérieur à 2 p. 100), selon que seule la première raison est considérée ou que toutes les raisons sont prises en compte. D'après la distribution de la première raison mentionnée, comme le montre le tableau 13, on peut faire un certain nombre de constatations.

Premièrement, environ 14 p. 100 des faillites chez les consommateurs étaient liées à l'exploitation d'une entreprise ou aux garanties fournies à cet égard. Cette catégorie comprend la "responsabilité à titre de caution de l'entreprise du conjoint", qui renvoie essentiellement,

comme l'a indiqué une analyse subséquente, aux épouses qui ont déclaré faillite une fois que leur mari a été en défaut d'honorer leurs engagements financiers à l'égard desquels la femme était cosignataire. Un autre 14 p. 100 était dû à la malchance, par exemple, à la détérioration soudaine ou chronique de la santé, à des dépenses d'ordre médical ou à d'autres événements malheureux, indépendants de la volonté du débiteur[6].

Dans la plupart des cas (dans les trois quarts des cas au moins), la faillite était plus ou moins liée directement aux dettes des consommateurs. Ainsi, le tableau 13 montre qu'environ la moitié (49 p. 100) de toutes les raisons mentionnées faisaient directement état d'un montant de crédit excessif ou mal géré.

Le rapport entre l'endettement des consommateurs et la faillite est peut-être moins direct lorsque le "chômage" ou les "problèmes conjuguaux et (ou) familiaux" sont la première cause mentionnée (15 p. 100 et 7 p. 100 des premières raisons, respectivement). Dans le premier cas, il se peut que la personne réussissait à contrôler le niveau de ses dettes et sa capacité à payer les factures échues jusqu'à ce qu'elle tombe en chômage ou soit forcée d'accepter un emploi moins rémunérateur. Parfois, elle peut avoir perdu ou abandonné son emploi pour des raisons étroitement liées à son endettement. Ces raisons peuvent être une saisie-arrêt réelle ou une menace de saisie-arrêt, ou encore une tentative délibérée d'éviter de payer des factures en quittant son emploi, puis en déclarant faillite.

La même ambiguïté existe lorsque les "problèmes conjugaux et (ou) familiaux" énoncés comme raison de la faillite sont liés aux dettes des consommateurs. Des dettes élevées peuvent avoir été la principale cause des frictions familiales, de la séparation ou du divorce. Il se peut aussi que le couple se soit d'abord séparé et il en a résulté pour un des conjoints des dépenses subitement accrues et (ou) une diminution des revenus. Le résultat net en a été une incapacité d'honorer les dettes actuelles ou nouvelles, ce qui conduit à déclarer faillite.

---

6. Après réexamen, on remarque que les malchances codées comme "autres événements malheureux indépendants de la volonté du débiteur" incluent les accidents de voiture, les mauvaises transactions immobilières, les incendies de maisons privées, la perte du permis de conduire, la prison et le jeu. Elles comprennent également, quelques renvois à des menaces de procédures judiciaires ou à des procédures judiciaires réelles.

Tableau 13

Distribution des faillites de consommateurs selon la première raison invoquée

Première raison invoquée	Nombre	%
1. Problèmes de santé ou malchance		
- maladie du débiteur	72	
- frais médicaux des personnes à charge	7	
- autres malchances indépendantes de la volonté du failli	77	
- alcoolisme	12	14,3
	168	
2. Chômage		
- chômage	151	
- emploi saisonnier ou intermittent	24	
- changement d'emploi	4	15,2
	179	
3. Problèmes liés aux affaires		
- inexpérience ou incapacité dans le domaine des affaires	38	
- responsabilité de caution à l'égard d'une entreprise	100	
- responsabilité de caution à l'égard des affaires du conjoint	9	
- autres responsabilités dans le domaine des affaires	21	14,3
	168	
4. Problèmes conjuguaux ou familiaux	80	6,8
5. Dettes des consommateurs		
- crédit excessif	257	
- emprunt excessif	37	
- manque d'aptitude pour établir un budget ou administrer son argent	88	
- revenu insuffisant pour acquitter ses comptes	194	49,2
	576	
Total	1 171	100

En règle générale, mises à part les dettes liées à une entreprise (14 p. 100 du total) et les problèmes de santé (une autre tranche de 14 p. 100 du total), pratiquement toutes les autres faillites relèvent plus ou moins directement d'une mauvaise gestion de l'avoir ou d'un endettement trop fort. Il faut parfois tenir compte de circonstances atténuantes largement indépendantes de la volonté du failli. Comme nous l'avons noté, ces circonstances incluent la perte inattendue d'un emploi ou encore une séparation ou un divorce qui suscitent des obligations financières insurmontables par suite d'une diminution du revenu et (ou) d'une augmentation des dépenses. Somme toute, le niveau et la structure des dettes et les autres dépenses des consommateurs par rapport à leur revenu et à leur actif représentent le secteur d'étude le plus important lorsqu'on analyse les facteurs immédiats et sous-jacents qui sont à l'origine des faillites. Nous étudierons ces facteurs plus en détail dans la suite de ce rapport.

Une deuxième source de renseignements quant aux causes immédiates de la faillite a permis de vérifier les renseignements donnés par les faillis. Dans les cas où le rapport du syndic au tribunal ou au surintendant des faillites était disponible, il était fait mention des causes de la faillite. Nous avons procédé à une ventilation de la première cause mentionnée par le syndic (N = 1 344) en regard des cinq grandes catégories dont fait état le tableau 13. En voici la distribution en pourcentage (la première raison mentionnée par le failli-consommateur figure entre parenthèses) : problèmes de santé ou malchances 14 p. 100 (14 p. 100), chômage 18 p. 100 (15 p. 100), dettes liées à une entreprise 12 p. 100 (14 p. 100), problèmes conjuguaux ou familiaux 4 p. 100 (7 p. 100) et dettes du consommateur 52 p. 100 (49 p. 100). Les résultats montrent essentiellement la même distribution et confirment la répartition des causes que mentionnent eux-mêmes les faillis-consommateurs.

Moment et manière dont les personnes prennent conscience de leur insolvabilité

Les renseignements relatifs au montant et à la manière dont les personnes ont pris conscience de leur insolvabilité dépendent largement à la fois de la façon dont la question a été interprétée par le failli-consommateur et de l'aptitude des divers séquestres officiels à conduire une entrevue ainsi que de la marge d'erreur que peut comporter leur interprétation des renseignements. Les données concernant cette question en particulier doivent être traitées comme des questions d'intérêt, et non comme le reflet de la

situation réelle. Lorsqu'il a été possible de le faire, on a calculé le délai qui s'est écoulé entre la prise de conscience de l'insolvabilité et la date de la demande en faillite. Les résultats figurent au tableau 14.

Les données indiquent que plus du tiers (36 p.100) des répondants ont présenté leur demande en faillite dès qu'ils ont pris conscience de leur insolvabilité, ou dans le mois qui a suivi. En outre, presque les deux tiers (66 p. 100) l'ont fait dans les trois mois suivant la prise de conscience de leur situation financière. À l'autre extrémité de l'éventail, seulement 2 p. 100 ont pris au moins 2 ans à le faire et 7 p. 100 ont attendu plus d'une année. Le délai moyen, pour tous les cas signalés, a été d'environ 4 mois et demi.

Certaines personnes ont également fourni des renseignements quant à la manière dont elles ont pris conscience de leur insolvabilité. Ces données sont très confuses car la question n'a pas été posée de façon précise et que les renseignements ne sont fournis ou inscrits que dans certains cas. Néanmoins, environ 16 p. 100 des personnes de l'échantillon ont fourni au moins une réponse qui a été enregistrée. L'ordre des réponses fournies était le suivant : recours à des mesures judiciaires (21 p. 100), pression de la part d'une agence de perception (15 p. 100), incapacité à recevoir l'aide de services de consultation en matière de crédit ou d'un mécanisme de paiement méthodique des dettes (15 p. 100), incapacité à faire les paiements mensuels (13 p. 100), perte de l'emploi de la part du conjoint (12 p. 100) et faillite déclarée par le conjoint (9 p. 100). Les autres réponses faisaient mention de problèmes conjuguaux (6 p. 100), de maladie (5 p. 100) et de l'échec d'une entreprise (4 p. 100).

Étant donné le nombre restreint de cas, les réponses données ne fournissent qu'une faible idée des facteurs déterminants. Toutefois, la moitié de ceux qui font faillite ont peut-être été l'objet de poursuites judiciaires ou d'autres formes de pression de la part des créanciers. (Et, comme on l'a vu ci-dessus, les avocats, les aides juridiques et autres conseillers sont fréquemment ceux qui renvoient au mécanisme de faillite.) Cette impression est renforcée par les données susmentionnées qui indiquent que plus d'un tiers des faillis ont fait cession de leurs biens dans le mois qui a suivi la prise de conscience de leur insolvabilité, et les deux tiers l'ont fait dans les trois mois suivants. Bien que, presque par définition, les problèmes financiers soient pressants et aigus, un grand nombre de personnes ne prennent conscience de la gravité de leur situation et ne présentent

Tableau 14

Moment de la prise de conscience de l'involvabilité et date de la présentation d'une demande en faillite

Nombre de mois écoulés entre le moment de la découverte de l'insolvabilité et la présentation d'une demande en faillite	Fréquence
0	192
1	329
2	212
3	220
4	79
5	80
6	60
7-9	108
10-12	81
13-15	16
16-18	26
19-24	23
25-36	15
36+	15
Total[a]	1 456

[a] Dans trois cas, la date de présentation de la demande enfaillite est inconnue, et dans 94 autres cas, la date de la prise de conscience de l'involvabilité est inconnue. Les données, sauf pour ce qui est des données inconnues, sont pondérées et, de ce fait, ne totalisent pas 1 509.

une demande en faillite qu'au moment où elles sentent les pressions (poursuites judiciaires ou harcèlement) des créanciers. La portée du rapport qui existe entre les mesures judiciaires et les menaces de telles mesures et le chômage, ainsi que le taux élevé de changement d'emploi justifiant qu'on s'y attarde davantage[7]. Certains faillis-consommateurs ont fourni d'autres renseignements concernant leurs tentatives de payer leurs dettes ou leur rencontre avec des représentants de la loi avant de présenter leur demande en faillite. En règle générale, ces personnes ne représentent qu'une faible proportion de l'échantillon. En ce qui concerne les poursuites judiciaires intentées contre eux, environ 5 p. 100 ont révélé que des biens avaient été repris, tandis qu'environ 3 p. 100 ont affirmé avoir volontairement retourné des biens. Selon des données tirées des demandes en faillite présentées par l'entremise de l'AFSMI, environ 11 p. 100 ont révélé que leur salaire avait été saisi et à peu près le même pourcentage ont dit avoir reçu un bref d'exécution. De l'ensemble de l'échantillon, environ 4 p. 100 avaient déjà fait faillite.

D'après les données concernant l'ensemble de l'échantillon, 2 p. 100 ont répondu avoir fait auparavant une proposition concordataire et 3 p. 100 avoir antérieurement pris des mesures en vue d'un concordat, d'un atermoiement ou d'un arrangement légal. Pour ceux qui avaient déjà pris un arrangement en vue du remboursement de leurs dettes (N = 45), la durée moyenne a été de 11 mois. Dans l'échantillon de l'AFSMI seulement, on a enregistré des renseignements au sujet du recours ou du non recours à un service de consultation en matière de dettes ou à un mécanisme de paiement méthodique des dettes. D'après les réponses, presque personne (0,1 p. 100) ne s'est prévalu de la partie X de la Loi sur la faillite, environ 5 p. 100 ont eu recours à la Loi Lacombe (23 p. 100 de l'échantillon du Québec) et presque personne (0,1 p. 100) n'a essayé de consolider ses dettes. Environ 10 p. 100 s'étaient déjà adressés à un service de consultation en matière de crédit.

Résumé

Les données présentées concernant la situation socio-économique et l'emploi, montrent que les consommateurs faisant faillite se retrouvent en très grand nombre parmi les catégories socio-économiques les plus faibles. (Bien

---

7. Voir T.C. Puckett, "Credit Casualties: A Study of Wage Garnishment in Ontario", University of Toronto Law Journal, vol. 28, 1978, pp. 95-194.

qu'on doive se rappeler qu'une proportion assez mince mais cependant significative de tous les faillis-consommateurs provient des groupes des professionnels, des administrateurs et des personnes spécalisées.) On a laissé entendre à ce sujet que le niveau élevé d'incertitude et de changement dans l'emploi pouvait s'expliquer du fait que la sécurité et la rémunération sont moindres dans les métiers semi-spécialisés et non spécialisés. Les données concernant les causes des faillites chez les consommateurs et la manière dont ceux-ci ont pris conscience de leur insolvabilité, s'il faut les interpréter avec prudence, contiennent tout de même une incitation à élargir et à détailler cette position. En d'autres termes, il semble, d'après les données, qu'un assez grand nombre de faillis-consommateurs ont dû faire l'objet de procédures judiciaires visant leur personne ou leur salaire, par exemple des saisies réelles ou des menaces de saisie. Dans de nombreux cas, ce sont de telles mesures qui leur ont fait prendre conscience de leur insolvabilité. Il se peut fort bien que ces procédures réelles ou les menaces de telles procédures contribuent à expliquer la grande instabilité de l'emploi chez les faillis-consommateurs. Plus précisément, lorsqu'ils se sont rendus compte de la gravité de leur situation, certains d'entre eux peuvent avoir été démis de leurs fonctions ou avoir quitté volontairement leur emploi. Il en résulte, certes, la détérioration d'une situation déjà très précaire, et il s'ensuit dans nombre de cas une déclaration immédiate ou presque immédiate de faillite même si, comme le remarquent les agents de faillite, l'accumulation des dettes conduisant à une telle crise se produit souvent au cours d'une période d'au moins 3 ans.

Bref, la série d'événements semble dans de nombreux cas déclenchée par les dettes des consommateurs mal administrées ou simplement trop élevées par rapport au revenu. À un certain moment, ceux-ci prennent brutalement conscience de la mauvaise administration de leurs finances à l'occasion des mesures judiciaires ou d'autres formes de pression de la part des créanciers. Les revenus qui sont généralement faibles, l'insécurité qui entoure les catégories d'emploi les plus basses et le manque d'habileté à gérer ses finances sont tous des facteurs qui contribuent à la crise. Dans de nombreux cas, les problèmes conjuguaux sont un autre facteur. Dans tous les cas, une fois qu'ils sont confrontés à la gravité de leur situation, nombreux sont ceux qui quittent leur emploi ou qui sont rapidement démis de leurs fonctions. De nombreuses personnes interrogées ont indiqué qu'il s'est écoulé relativement peu de temps avant qu'elles

se retrouvent dans le bureau d'un syndic. Certes, une certaine proportion seulement de ceux qui s'adressent à un syndic finissent par déclarer faillite, les autres solutions étant le renvoi à un service de consultation en matière de crédit ou le recours à d'autres arrangements financiers. Toutefois, parmi ceux qui déclarent faillite, peu nombreux sont ceux qui affirment avoir déjà été engagés dans des programmes de remboursement des dettes.

Chapitre IV

STRUCTURE DU PASSIF ET DE L'ACTIF DES FAILLIS-CONSOMMATEURS

Nous disposions de renseignements complets sur les créances et l'actif des faillis-consommateurs; ces renseignements ont été tirés principalement du bilan de liquidation des faillis, mais également des différents rapports des syndics, comprenant celui présenté au tribunal et le relevé des recettes et débours. Selon la Direction des faillites, les rapports du syndic devraient être précis, alors que l'exactitude des données du bilan de liquidation dépend de l'aptitude du failli à se rappeler de ses diverses créances.

PASSIF TOTAL, ACTIF TOTAL ET DÉFICIT

Les renseignements fournis par les faillis-consommateurs concernant leur passif et leur actif, tels qu'ils figurent dans le bilan de liquidation, étaient assez détaillés[1]. Ils consistent en un résumé du passif, de l'actif et du déficit, une liste complète des créanciers et le montant de leurs créances ainsi qu'une liste contenant les détails complets des biens possédés par le failli et leur valeur. Un résumé des données concernant le passif, l'actif et le découvert est présenté ci-après (voir aussi tableau 15), suivi de renseignements plus étoffés sur les types et les montants relatifs au passif et à l'actif.

En moyenne, le passif s'élevait à $25 493 et l'actif à $6 243, d'où un déficit net de $19 250. Comme le montre le tableau 15, il existe des écarts importants et l'on peut observer quelques valeurs extrêmement élevées. L'endette-

---

1. Le failli recevait les directives suivantes :

> Vous êtes requis de remplir avec soin et exactitude le présent état et les divers états ci-annexés qui sont applicables à votre cas, indiquant la situation de vos affaires à la date de votre faillite... Ces états une fois remplis constituent votre bilan qui doit être vérifié sous serment ou par une déclaration.

ment moyen ne s'élevait qu'à $10 865 alors que l'actif moyen était seulement de $400. Les données sur le passif et l'actif sont présentées par catégorie d'une manière plus précise aux tableaux 16 et 17. Chaque tableau comprend une ventilation entre les dossiers des syndics privés et ceux de l'AFSMI.

Tableau 15

Statistiques sommaires concernant le passif, l'actif et le déficit, déclarés et estimés par les faillis-consommateurs

Statistiques	Passif déclaré	Actif déclaré	Déficit
Moyenne	$25 493	$ 6 243	$19 237[a]
Médiane	10 865	400	9 370
Erreur type	1 332	481	1 172
Écart type	51 563	18 670	45 294

[a] Le découvert calculé entre le passif moyen et l'actif moyen est de $19 250 plutôt que de $19 237, valeur qui figure au tableau. Cette différence est due à quelques erreurs mineures dans les données.

En ce qui concerne le passif, le mode de l'ensemble de l'échantillon allait de $7 000 à $9 999 (20 p. 100). Le passif d'un peu plus de la moitié (56 p. 100) de l'échantillon était inférieur à $12 000. Pour ce qui est des niveaux supérieurs, le passif d'environ un quart (24 p. 100) de l'échantillon s'élevait à $25 000 ou plus, 11 p. 100 étant de $50 000 ou plus. Environ 5 p. 100 de l'échantillon avait un passif de $80 000 ou plus et 2 p. 100 seulement un passif supérieur à $150 000.

La ventilation par type de dossier affiche des différences assez marquées, les dossiers de l'AFSMI se caractérisant par des dettes beaucoup moins importantes. Vingt-deux pour cent des dossiers de l'Agence faisaient état d'un passif inférieur à $5 000, contre seulement 7 p. 100 chez les syndics privés. Environ quatre cinquièmes (78 p. 100) des dossiers de l'Agence faisaient état d'un passif inférieur à $12 000 par rapport à deux cinquièmes (42 p. 100) des dossiers des syndics privés. À l'extrémité supérieure de l'échelle, plus d'un tiers (35 p. 100) des faillis des syndics privés devaient $25 000 ou plus comparativement à seulement 5 p. 100 pour l'AFSMI.

Tableau 16

Distribution du passif déclaré, pour l'échantillon combiné, par catégorie de montant et par type de dossier

Passif	Échantillon combiné		Type de dossier			
			Syndics privés		AFSMI	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
$1 - 2 999	1,8	27	0,7	6	3,6	21
$3 000 - 4 999	10,8	162	6,2	57	18,2	105
$5 000 - 6 999	12,6	188	9,6	88	17,3	100
$7 000 - 9 999	20,0	299	16,2	149	26,0	150
$10 000 - 11 999	10,6	158	9,1	84	12,8	74
$12 000 - 14 999	8,8	132	9,7	89	7,4	43
$15 000 - 24 999	11,8	177	13,4	123	9,3	54
$25 000 - 49 999	12,2	183	17,4	160	4,0	23
$50 000 et plus	11,4	171	17,7	163	1,4	8
Total	100	1 497[a]	100	919	100	578

[a] Dans 17 cas, des données étaient manquantes ou inconnues.

Tableau 17

Distribution de l'actif déclaré, pour l'échantillon combiné, par catégorie de montant et par type de dossier

Actif	Échantillon combiné		Type de dossier			
			Syndics privés		AFSMI	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
$0	28,3	422	18,6	170	43,7	252
$1 - 249	13,8	205	12,0	110	16,5	95
$250 - 499	10,6	157	9,9	90	11,7	67
$500 - 999	12,7	190	12,6	115	13,0	75
$1 000 - 1 999	10,9	163	11,9	109	9,3	54
$2 000 - 4 999	8,2	123	11,4	105	3,2	18
$5 000 - 24 999	5,3	80	7,7	71	1,5	9
$25 000 - 49 999	6,7	100	10,2	94	1,1	6
$50 000 et plus	3,5	52	5,7	52	0	0
Total	100	1 492	100	916	100	576

Au début, lorsque l'AFSMI a été créée en 1972, les débiteurs devaient remplir certaines conditions touchant leur revenu et leur actif. En 1977, on a adouci les critères d'éligibilité de sorte que tout débiteur incapable d'obtenir les services d'un syndic privé pouvait s'adresser aux syndics fédéraux. Les critères d'admissibilité de l'AFSMI expliquent donc les différences marquées entre les dossiers de l'Agence et ceux des syndics privés en ce qui concerne le montant de l'actif. Les données sur l'actif montrent que plus d'un quart (28 p. 100) de l'ensemble de l'échantillon ont déclaré un actif nul, et plus de la moitié (53 p. 100) un actif d'une valeur inférieure à $500. Environ 10 p. 100 ont déclaré un actif de $25 000 ou plus. Parmi les dossiers de l'Agence, 44 p. 100 affichent un actif nul par rapport à seulement 19 p. 100 chez les syndics privés. Environ 85 p. 100 des dossiers de l'Agence font état d'un actif inférieur à $1 000 par rapport à 53 p. 100 chez les syndics privés. Aux niveaux supérieurs, environ un quart des dossiers des syndics privés (24 p. 100) indiquaient un actif de $5 000 ou plus comparativement à seulement 3 p. 100 de l'échantillon des dossiers de l'AFSMI.

Bref, environ les deux tiers de tous les faillis-consommateurs déclarent un passif de $5 000 à $25 000, la médiane se situant à environ $11 000. Comme on le verra plus loin, il s'agit, dans la grande majorité des cas, de dettes de consommation. Toutefois, un pourcentage faible, mais significatif, est formé de dettes relativement élevées ($40 000 ou plus); ces cas sont plus susceptibles d'avoir trait à des garanties personnelles pour des hypothèques et des créances commerciales. Les personnes qui ont recours aux services de l'AFSMI possèdent ordinairement des dettes un peu moins élevées, très peu d'entre elles doivent des sommes supérieures à $10 000.

Ordinairement, les faillis-consommateurs possèdent peu ou pas d'actif pouvant servir au paiement de leurs dettes. Il se peut, cependant, que les faillis-consommateurs aient tendance à sous-évaluer leur actif, une pratique que nous vérifierons en analysant le montant et le type de l'actif effectivement établi et distribué par le syndic. Dans quelques cas, on constate un actif d'un niveau élevé (parmi les dossiers des syndics privés seulement), mais un tel actif représente habituellement des biens immobiliers entièrement grevés d'une hypothèque. Parmi les dossiers de l'AFSMI, il est fort probable qu'il n'y ait pas ou peu d'actif.

Quelques impressions générales se dégagent de ces données. D'abord, dans la plupart des cas, le montant de l'endettement n'est pas extrêmement élevé, surtout si on le

compare au niveau d'endettement de d'autres familles rendues à un même stade de la vie familiale. Deuxièmement, l'actif déclaré est ordinairement très faible, ce qui serait dû au fait que de nombreux biens de valeur ont déjà été liquidés pour payer des factures ou que les dettes ont été contractées pour obtenir soit des biens de consommation dont la valeur de revente est faible, soit des services personnels. Les caractéristiques de l'échantillon, qui englobe un pourcentage élevé de gens dont la situation socio-économique est précaire et qui ont tendance à faire d'une mauvaise gestion ou de dépenses de consommation excessives les causes de leur état, confirment cette dernière assertion. Finalement, il semble, d'après la valeur habituelle du passif, que les faillis-consommateurs pourraient demeurer solvables s'ils disposaient d'au moins $300 à $400 par mois à affecter au paiement de leurs dettes. Toutefois, puisqu'un pourcentage élevé de ces gens sont des assistés sociaux, en chômage ou occupent des emplois peu rémunérateurs, ils doivent consacrer tous leurs revenus à satisfaire les besoins essentiels comme la nourriture, les vêtements, le logement et le transport. Il est fort possible que cette situation se soit développée au cours d'une période de deux ans ou plus, mais lorsque la gravité de la situation financière du particulier devient évidente, souvent envenimée et aggravée par des pressions d'ordre juridique ou d'autre nature exercées par les créanciers, le sentiment de désespoir sans issue se trouve souvent suivi de la décision relativement rapide de chercher une solution au problème.

STRUCTURE DU PASSIF : TYPE DE CRÉANCIER, OBJET ET MONTANT DES DETTES

Nous avons consigné les données concernant les 16 plus importantes dettes figurant dans le bilan de liquidation de chaque failli-consommateur[2] et nous en avons noté le nombre total.

Le nombre moyen de dettes d'un failli-consommateur était de 14. La médiane était de 7,3 par cas, et le mode de 5. Environ 30 p. 100 des cas de l'échantillon ont signalé 10 dettes ou plus. Il n'existe aucune différence digne de mention entre les dossiers des syndics privés et ceux de l'AFSMI, sauf que les dossiers de l'Agence ont tendance à renfermer un nombre moins élevé de dettes.

---

2. Pour 1 498 cas sur 1 509; les autres étaient inconnus ou manquants.

Le bilan de liquidation renfermait également certaines précisions sur les créanciers, notamment le montant de la dette, le type de créancier et la sorte et l'objet de la dette. Ces renseignements ont été codifiés pour les 16 premières dettes de chaque cas. Donc, en ce qui a trait au nombre total de dettes (14 279) figurant au bilan de liquidation de l'ensemble de l'échantillon, on disposait de renseignements détaillés pour 12 622 d'entre elles, mais on savait peu de choses des 1 657 autres.

Objet de la dette

Après avoir consulté la Direction des faillites pour rédiger les directives relatives au codage, on a convenu de distinguer trois catégories de dettes : l'hypothèque (première, deuxième et autres hypothèques), le prêt-étudiant et la caution pour une entreprise. On a supposé que les autres dettes avaient trait à des besoins personnels de consommation. Le tableau 18 montre la distribution des dettes individuelles énumérées (jusqu'à 16 par cas) en fonction des quatre catégories.

Tableau 18

Distribution de toutes les créances énumérées en fonction de l'objet de la créance

Objet	Nombre	Pourcentage de toutes les créances énumérées
Hypothèque	433	3,4
Prêt-étudiant	11	0,1
Caution d'affaires	216	1,7
Créance personnelle de consommation	11 962	94,8
Total	12 622 [a]	100

[a] Ce total diffère du nombre total de créances (14 279) puisqu'on a consigné qu'un maximum de 16 créances par dossier.

La grande majorité des dettes avaient pour objet des besoins personnels de consommation (94,8 p. 100). Un autre 3,4 p. 100 a été codifé comme étant des dettes hypothécaires, suivies des cautions d'affaires (1,7 p. 100) et des prêts-étudiants (0,1 p. 100). Évidemment, en valeur, la distribution serait différente puisqu'une dette hypothécaire ou une caution d'affaires a un montant beaucoup plus élevé que la dette moyenne pour besoins personnels de consommation.

Cette étude porte principalement sur les dettes personnelles de consommation. Nous présenterons cependant en premier les données sur le type de dette, soit les hypothèques, les dettes d'affaires et les prêts-étudiants; le type de créancier à qui l'argent était dû; et les montants en souffrance. Par "type" de dette, on entend la catégorie à laquelle appartenait la dette dans le bilan de liquidation[3].

Hypothèque

Quelque 16 p. 100 des dossiers de l'échantillon ont été codifiés comme étant grevés d'au moins une hypothèque : parmi ceux-ci 41 p. 100 ont déclaré une hypothèque, 40 p. 100, deux hypothèques et les autres trois ou plus. Ces chiffres sous-estiment peut-être l'importance des dettes hypothécaires en ce sens que certaines dettes codifiées comme dettes de consommation étaient, en fait, des dettes hypothécaires. Par exemple, certains prêts personnels accordés par des banques ou d'autres institutions de crédit ont peut-être servi de versement initial. La plupart des dettes hypothécaires (70 p. 100) figuraient comme "entièrement garanties", la majeure partie du reste (29 p. 100) comme "partiellement garanties".

Le tableau 19 présente les résultats d'une répartition des créanciers (16 catégories) en fonction de la valeur des prêts. La majorité des dettes hypothécaires (53 p. 100) dépassait $10 000, suivie de la catégorie des dettes inférieures à $4 000 (20 p. 100). Les créanciers les plus souvent mentionnés sont les sociétés de financement, suivies de

---

3. Les détails sont contenus dans les directives de codage qu'on peut se procurer sur demande.

prêts par les banques à charte. Les prêts hypothécaires relativement peu importants (moins de $7 000) sont le plus souvent accordés par des sociétés de financement (43 p. 100 de ces prêts), suivies des banques (27 p. 100) et des particuliers (19 p. 100). Les prêts accordés par les gouvernements englobent le resté. En ce qui concerne les sociétés de financement ou les banques, ces prêts représentent probablement des deuxièmes hypothèques ou des prêts garantis par la maison du débiteur (ou, peut-être, des prêts consentis pour acheter des maisons mobiles). Dans les cas où les créanciers sont des particuliers, il se peut que la somme représente un emprunt auprès d'un parent en vue d'un versement initial sur l'achat d'une maison. Compte tenu des caractéristiques de l'échantillon (revenus relativement faibles, en moyenne), les prêts gouvernementaux peuvent représenter des sommes consenties dans le cadre de programmes d'accès à la propriété.

Dans la catégorie des prêts hypothécaires de $10 000 ou plus, les prêteurs se classent de la façon suivante : les banques, les sociétés de fiducie, les sociétés de financement et, finalement, les caisses d'épargne et de crédit. Les particuliers et les gouvernements ont consenti le reste (13 p. 100) des prêts de cette valeur.

Les agents de la Direction des faillites soulignent qu'il s'écoule ordinairement de trois à cinq ans entre l'accumulation des dettes et la déclaration de faillite en dernier recours. Compte tenu de cette période de temps et de la prédominance des prêts accordés par les banques à charte (et de la régression générale des sociétés de financement), il est probable qu'une autre étude des dossiers des faillites de consommateurs montrerait un nombre plus élevé de dettes auprès des banques et moins élevé auprès des sociétés de financement.

Dette d'affaires

Quelque 5 p. 100 (N = 75) des personnes de l'échantillon ont déclaré au moins une dette à la suite d'une caution. De ce nombre, 29 p. 100 en détenaient une et 24 p. 100 deux; les 47 p. 100 restants en détenaient trois ou plus. La grande majorité de ces créances étaient "non garanties" (87 p. 100); un autre 8 p. 100 était dû à des créanciers "privilégiés".

Tableau 19

Distribution des créances hypothécaires par type de prêteur et par montant

Montant de la créance	Tous les prêteurs		Type de prêteur											
			Banques		Sociétés de financement		Sociétés de fiducie		Caisses d'épargne et de crédit		Particuliers		Gouvernements	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Moins de $4 000	19,8	73	19,8	19	27,0	30	1,7	1	0	0	27,8	15	42,1	8
$4 000 - 6 999	15,7	58	16,7	16	23,4	26	1,7	1	3,2	1	16,7	9	26,3	5
$7 000 - 9 999	11,9	44	8,3	8	12,6	14	6,9	4	22,6	7	20,3	11	0	0
$10 000 et plus	52,6	194	55,2	53	37	41	89,7	52	74,2	23	35,2	19	31,6	6
Total	100	369	100	96	100	111	100	58	100	31	100	54	100	19

Tableau 20

Distribution des dettes d'affaires par prêteur et par montant

Montant de la créance	Tous les prêteurs		Type de prêteur[a]											
			Banques		Sociétés de financement		Sociétés de fiducie		Caisses d'épargne et de crédit		Particuliers		Gouvernements	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Moins de $1 000	13,7	30	0	0	12,5	3	48,6	17	54,5	6	14,3	2	8,7	2
$1 000 - 3 999	18,1	40	16,4	13	20,8	5	31,4	11	36,4	4	0	0	30,4	7
$4 000 - 9 999	19,5	43	26,6	21	54,2	13	11,4	4	9,1	1	14,3	2	8,7	2
$10 000 et plus	48,7	107	57,0	45	12,5	3	8,6	37	0	0	71,4	10	52,2	12
Total	100	220	100	79	100	24	100	69	100	11	100	14	100	23

[a] Il y avait 11 "autres" prêteurs dont 2 sociétés de fiducie, 4 caisses d'épargne et de crédit (faisant toutes état de montants supérieurs à $10 000) et 5 agences de recouvrement (faisant toutes état de montants inférieurs à $1 000). Dans 18 cas, le prêteur était inconnu.

Le tableau 20 présente la répartition des dettes d'affaires par type de prêteur et selon leur valeur. Le mode de ces dettes est le suivant : 48 p. 100 sont supérieures à $10 000, suivi des dettes de $4 000 à $9 999 (19 p. 100) et des créances de $1 000 à $3 999 (18 p. 100). Les créanciers les plus importants étaient les banques à charte, plus de la moitié des prêts consentis par ces banques étant supérieurs à $10 000. Le deuxième groupe de prêteurs englobait "les autres détaillants" et avait probablement trait à des sommes dues par le particulier en retour de biens et de services fournis à son entreprise. Dans environ la moitié de ces cas, la somme en souffrance était inférieure à $1 000. Comme le montre le tableau 20, les autres créanciers comprenaient les sociétés de financement, divers organismes gouvernementaux, quelques particuliers, ainsi que quelques services d'utilité publique. On a également constaté quelques prêts de caisses d'épargne et de crédit (N = 4) et de sociétés de fiducie (N = 2), tous supérieurs à $10 000.

Même en supposant qu'il y ait eu erreur dans le classement de certains cas, il est évident que les créances d'affaires n'entrent en ligne de compte que pour un faible pourcentage de ceux qui déclarent faillite personnelle. Cette constatation est confirmée par le fait qu'un certain pourcentage de faillis de l'échantillon attribue à des facteurs commerciaux connexes la raison principale de leur faillite. Toutefois, dans ces quelques cas, les sommes en souffrance sont susceptibles d'être considérables, c'est-à-dire supérieures à $10 000.

Prêt-étudiant

Moins de 1 p. 100 de l'échantillon avait des prêts-étudiants en souffrance. Sur les 10 prêts dont on connaissait le prêteur, 3 avaient été accordés par des banques, 4, par les gouvernements, et les 3 autres avaient été confiés à des agences de recouvrement. Le montant modal était de $1 500 à $2 499 (N = 3), les autres prêts représentant des sommes moins élevées. Ces chiffres laissent entendre que le défaut de paiement des prêts-étudiants est un facteur qui n'entre pas en ligne de compte dans l'augmentation du nombre de faillites, mais cela ne veut pas dire que cela ne préoccupe pas grandement les personnes qui accordent ces prêts.

Selon les fonctionnaires de la Direction des faillites, la faible incidence des prêts-étudiants s'explique par le fait que les personnes qui ont acquis des aptitudes monnayables grâce à des prêts-étudiants ont obtenu un actif qui

leur profitera toute la vie durant et, de ce fait, sont découragées de recourir à la faillite.

Dette personnelle de consommation

Pratiquement tous les faillis-consommateurs de l'échantillon (plus de 99 p. 100) avaient contracté des dettes personnelles de consommation. De plus, parmi celles à l'égard desquelles on avait consigné un objet[4] (les créances 1 à 16), les dettes personnelles de consommation représentaient environ 95 p. 100 de l'ensemble. Le nombre moyen de dettes personnelles de consommation consignées pour chaque cas de l'échantillon était de 9,1. Le nombre médian était de 7, et le mode, de 5. Environ 10 p. 100 de l'échantillon en avaient plus de 16.

La distribution des dettes personnelles de consommation selon le type de dette (par exemple, garantie ou non) démontre que quelque 88 p. 100 de ces dettes n'étaient pas garanties, que 6 p. 100 étaient dues à des créanciers privilégiés et qu'environ 5 p. 100 faisaient entièrement ou partiellement l'objet d'une garantie (voir le tableau 21).

On a pris des mesures permettant de consigner 46 types différents de créanciers. Pour les besoins de l'analyse, ces 46 types ont été réduits à 13 catégories. La distribution de toutes les dettes personnelles de consommation en fonction de ces 13 catégories (lorsqu'elles étaient connues) figure au tableau 22.

Parmi les points saillants du tableau 22, il y a le fait qu'en nombre absolu, la catégorie qui domine est celle des sociétés de financement (N = 1 826). Au deuxième rang, on trouve les prêts personnels de consommation accordés par les banques à charte (N = 1 354); les sommes dues sur des cartes de crédit bancaires représentent 572 autres prêts. Suivent les dettes aux grands magasins[5] (N = 1 119) et à d'autres détaillants[6] (N = 1 116). Dans l'ensemble, ces créanciers comptaient pour environ 60 p. 100 des dettes déclarées par les particuliers.

---

4. Dette hypothécaire, caution d'affaires, prêt-étudiant, dette personnelle de consommation.

5. Par exemple, Eaton, La Baie, Simpsons, Woodwards, Sears, Woolco, Zeller's.

6. Par exemple, les magasins de vêtements, les quincailleries.

Tableau 21

Distribution des dettes personnelles de consommation par type de dette

Type de dette	Nombre de dettes	
	%	Nombre
Non garantie	88,2	10 198
Entièrement garantie	2,3	271
Partiellement garantie	2,8	324
Endossement	0,1	16
Privilégiée	5,9	677
Conditionnelle	0,6	70
Autres	0	5
Total	100	11 561[a]

[a] Les données manquaient pour 401 créances.

Tableau 22

Distribution des dettes personnelles de consommation par catégorie de créancier

Catégorie de créancier	Nombre de dettes	
	%	Nombre
Banques	14,0	1 354
Cartes de crédit bancaires	5,9	572
Cartes de crédit des sociétés pétrolières et autres	3,4	332
Sociétés de financement	18,8	1 826
Sociétés de fiducie	0,5	48
Caisses d'épargne et de crédit	3,6	352
Grands magasins	11,6	1 119
Autres détaillants	11,5	1 116
Services d'utilité publique	8,1	785
Particuliers	8,9	866
Médecins et dentistes	2,2	214
Gouvernements	7,5	728
Agences de recouvrement et bureaux de crédit	4,0	389
Total	100	9 701[a]

[a] Sur les 11 962 créances consignées.

Les sources les plus courantes des dettes figurent au tableau 22. Il est intéressant de connaître à quelle catégorie de créancier, tel pourcentage de l'échantillon doit de l'argent. Par exemple, les 1 354 dettes dont les banques étaient la source de crédit étaient-elles distribuées parmi une grande proportion de débiteurs de l'échantillon ou étaient-elles concentrées parmi un petit pourcentage de débiteurs? Cette question se pose parce qu'une catégorie donnée de créancier pouvait être mentionnée plus d'une fois par un débiteur. Ainsi, un débiteur aurait pu déclarer un prêt auprès de deux (ou plus) banques à charte ou sociétés de financement, etc. Le tableau 23 fait voir les résultats de ces pondérations.

Les créanciers les plus courants, et de loin, sont les sociétés de financement. Quelque 74 p. 100 des faillis-consommateurs de l'échantillon avaient au moins une dette envers les sociétés de financement et 37 p. 100 en avaient deux et plus. À l'autre extrême, seulement 6 p. 100 ont signalé devoir de l'argent à des sociétés de fiducie.

Les banques à charte constituent la deuxième source la plus courante de dettes; elles ont été signalées dans une proportion de 61 p. 100. Environ 24 p. 100 de l'échantillon avaient deux prêts bancaires ou plus. De plus, environ 30 p. 100 devaient de l'argent sur une carte de crédit bancaire. Les caisses d'épargne et de crédit constituent l'autre "prêteur institutionnel" qui a été identifié, quelque 21 p. 100 déclaraient leur devoir de l'argent. Les particuliers constituent les derniers créanciers, un tiers de l'échantillon les mentionne comme source de dettes.

Un peu moins de la moitié de l'échantillon déclarait devoir de l'argent aux grands magasins (46 p. 100) et à d'autres détaillants (41 p. 100). Les dettes concernant les cartes de crédit des sociétés pétrolières et autres, les honoraires de médecins et de dentistes et les factures d'agences de recouvrement ou de bureaux de crédit sont beaucoup plus rares, chacune n'étant signalée que par environ 17 p. 100 ou moins de l'échantillon. Toutefois, environ un tiers déclarait une dette ou plus à l'endroit de services d'utilité publique et de gouvernements.

Il serait évidemment intéressant d'analyser les diverses combinaisons de créances que doivent les personnes de l'échantillon, étant donné que le nombre médian qui a été signalé était de sept. Il peut, par exemple, se former certains groupes ou sous-groupes de créanciers et exister une

Tableau 23

Distribution de l'échantillon de débiteurs en fonction du nombre de dettes à l'endroit des divers créanciers

Nombre de dettes	Créanciers													
	Banques		Cartes de crédit bancaires		Cartes de crédit de sociétés pétrolières et autres		Sociétés de financement		Sociétés de fiducie		Caisses d'épargne et de crédit		Grands magasins	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
0	38,9	587	69,8	1 054	84,3	1 272	26,1	394	94,0	1 418	79,4	1 198	53,8	812
1	36,0	544	23,4	352	10,5	159	36,7	554	4,8	73	16,9	255	26,0	393
2	16,1	243	5,9	89	2,9	44	24,3	366	1,1	16	2,7	41	14,2	214
3	5,6	84	0,8	12	1,5	22	8,1	123	0,1	2	0,5	8	4,3	65
4 ou plus	3,4	51	0,1	2	0,8	12	4,8	72	0	0	0,5	7	1,7	25
Total	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509

Nombre de dettes	Créanciers											
	Autres détaillants		Services d'utilité publique		Particuliers		Médecins et dentistes		Gouvernements		Agences de recouvrement et bureaux de crédit	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
0	59,2	893	68,0	1 027	65,5	990	89,1	1 346	64,1	968	83,5	1 260
1	23,0	367	19,0	287	20,4	307	8,4	126	23,8	358	10,9	164
2	9,1	138	8,1	122	7,7	116	1,8	27	9,1	137	3,7	55
3	3,9	58	3,1	47	2,2	34	0,6	9	2,2	33	1,2	18
4 ou plus	4,8	73	1,8	26	4,2	62	0,1	1	0,8	13	0,7	12
Total	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509	100	1 509

Tableau 24

Distribution des dettes personnelles de consommation par prêteur et par importance de la dette

Importance de la dette	Créanciers													
	Banques		Cartes de crédit bancaires		Cartes de crédit de sociétés pétrolières et autres		Sociétés de financement		Sociétés de fiducie		Caisses d'épargne et de crédit		Grands magasins	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Moins de $100	2,2	29	2,6	15	18,6	66	1,1	20	0	0	0,6	2	6,6	73
$100 - 249	4,5	59	4,7	27	28,3	100	3,1	56	6,1	3	4,2	15	15,4	172
$250 - 499	8,3	110	18,7	107	28,8	102	9,3	168	2,0	1	6,2	22	28,8	321
$500 - 749	5,1	67	19,6	112	14,4	51	9,7	175	16,3	8	8,5	30	19,8	221
$750 - 999	3,3	44	13,8	79	5,9	21	7,0	126	8,2	4	4,8	17	10,9	122
$1 000 - 1 499	6,9	91	22,8	130	2,3	8	9,4	169	14,3	7	10,1	36	11,0	123
$1 500 - 2 499	12,0	160	11,7	67	1,7	6	15,7	283	20,4	10	16,4	58	5,6	62
$2 500 - 3 999	16,3	217	4,6	26	0	0	19,2	348	8,2	4	21,5	76	1,4	16
$4 000 - 6 999	20,0	265	0,9	5	0	0	21,0	379	12,2	6	20,6	73	0,3	3
$7 000 - 9 999	8,7	115	0,2	1	0	0	3,6	66	4,1	2	2,3	8	0,2	2
$10 000 et plus	12,7	169	0,4	2	0	0	0,9	17	8,2	4	4,8	17	0	0
Total	100	1 326	100	571	100	354	100	1 807	100	49	100	354	100	1 115

Importance de la dette	Créanciers													
	Autres détaillants		Services d'utilité publique		Particuliers		Médecins et dentistes		Gouvernements		Agences de recouvrement et bureaux de crédit		Tous les prêteurs	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Moins de $100	28,6	314	31,2	247	12,9	110	64,3	137	15,9	110	31,1	121	12,9	1 244
$100 - 249	24,6	270	31,9	252	16,5	141	19,2	41	19,4	134	18,8	73	14,0	1 343
$250 - 499	20,4	225	18,2	144	18,6	159	7,0	15	18,0	125	20,3	79	16,3	1 578
$500 - 749	10,6	117	6,6	52	11,0	94	3,3	7	10,5	73	11,1	43	10,9	1 050
$750 - 999	5,8	64	2,9	23	5,3	45	1,4	3	4,5	31	4,1	16	6,2	595
$1 000 - 1 499	6,0	66	3,3	26	6,7	57	1,9	4	8,2	57	3,3	13	8,2	787
$1 500 - 2 499	2,4	26	2,8	22	6,5	56	0	0	7,7	53	4,1	16	8,5	819
$2 500 - 3 999	0,8	9	0,5	4	7,0	60	2,9	6	7,1	49	3,3	13	8,6	828
$4 000 - 6 999	0,7	8	2,2	17	6,4	55	0	0	2,6	18	2,1	8	8,7	837
$7 000 - 9 999	0	0	0,3	2	4,0	34	0	0	1,6	11	1,3	5	2,6	246
$10 000 et plus	0,5	6	0,1	1	5,1	44	0	0	4,5	31	0,5	2	3,1	293
Total	100	1 185	100	790	100	855	100	213	100	692	100	389	100	9 620

corrélation importante entre ces derniers et des variables comme la situation socio-économique et la province ou la région de résidence. Ce type d'analyse n'a pas été réalisé dans la présente étude mais il pourrait l'être grâce au fichier de données dont on dispose maintenant.

L'autre répartition concerne les sommes dues à diverses catégories de créanciers en fonction de la valeur des créances. Le tableau 24 montre les résultats obtenus. Ainsi, dans les cas pour lesquels on disposait de renseignements à la fois sur la somme et à la fois sur le créancier, on voit qu'un peu plus de la moitié (54 p. 100) de toutes les dettes étaient inférieures à $750. À l'autre extrémité de l'échelle, environ 14 p. 100 des dettes s'élevaient à $4 000 ou plus. Cependant, il existait des différences très marquées entre ces sommes et les sommes ordinairement dues à divers créanciers.

Les dettes inférieures à $500 concernaient surtout les factures médicales et dentaires (91 p. 100), les services d'utilité publique (81 p. 100), les cartes de crédit autres que bancaires (76 p. 100), les détaillants autres que les grands magasins (73 p. 100) et les agences de recouvrement et les bureaux de crédit (70 p. 100).

Les dettes importantes ($2 500 ou plus) sont surtout contractées envers des établissements financiers. Ainsi, environ un quart (23 p. 100) de toutes les dettes personnelles étaient de $2 500 ou plus, c'est le cas pour 58 p. 100 des dettes envers les banques à charte, 49 p. 100 de celles envers les caisses d'épargne et de crédit, 45 p. 100 de celles des sociétés de financement, ainsi que 33 p. 100 des sommes dues aux sociétés de fiducie.

Les dettes envers les grands magasins et les cartes de crédit bancaires se situent dans les catégories de sommes faibles. Ainsi, 81 p. 100 des montants dus aux grands magasins s'élevaient à moins de $1 000. Les dettes contractées par le biais des cartes de crédit bancaires étaient un peu plus élevées (59 p. 100 de moins de $1 000), mais 82 p. 100 valaient moins de $1 500.

Il se dégage, des données qui précèdent, certaines caractéristiques quant à la structure du passif du failli-consommateur type. Premièrement, les prêts hypothécaires ou les dettes d'affaires ne comptent que pour une petite minorité de cas; la grande majorité concerne uniquement des dettes personnelles de consommation dont la plupart ne sont pas garanties. Deuxièmement, il est probable que plusieurs dettes personnelles soient échues, la moyenne étant de 9, et la

médiane de 7. Troisièmement, les dettes se composent probablement d'un ensemble d'au moins deux importants prêts de consommation (plus de $2 500) et d'un certain nombre d'autres petites sommes dues à de grands magasins, à d'autres détaillants et ainsi de suite. Finalement, la grande majorité des faillis-consommateurs possèdent un nombre important de dettes envers des sociétés de financement; plus d'un tiers de l'échantillon a deux dettes ou plus envers cette catégorie de créditeur et les trois quarts de l'échantillon en ont au moins une.

Passif "déclaré" par rapport au passif établi et admis

Aux fins de l'administration de la faillite, les créances contre le failli sont divisées en trois catégories : non garantie, privilégiée et garantie. Le total de ces trois catégories représente le passif total du failli. Lorsqu'on disposait du rapport du syndic au tribunal (lors de la demande de libération du failli) ou de tout autre document similaire, on distinguait souvent dans le rapport entre le passif tel que déclaré par le failli dans son bilan de liquidation et le passif "établi et admis par le syndic". En effet, il pourrait exister des écarts entre les deux passifs soit parce que le failli a fait erreur en énumérant ses créanciers et les sommes qui leur étaient dues, soit parce que les créanciers n'ont pu prouver le bien-fondé de leur réclamation pour une raison quelconque.

Comme le tableau 25 l'indique, la valeur moyenne du passif déclaré était de $23 619. Ce montant diffère quelque peu de la moyenne tirée du bilan de liquidation qui était de $25 493. La différence est due au fait que nos données reposent sur un pourcentage plus faible de l'échantillon; il manquait 244 cas dans les rapports du syndic. D'après un pourcentage semblable de l'échantillon (255 cas manquants), le passif moyen établi par le syndic ne valait que $17 030 ou 72 p. 100 du total déclaré par les débiteurs. La différence provient probablement du fait que les créanciers ne se préoccupent pas de prouver leur réclamation s'ils estiment qu'il y a peu à gagner. Le rapport entre les trois types de créances (garantie, privilégiée, non garantie), et la différence entre le passif déclaré et le passif établi figurent également dans le tableau 25.

Dans le cas des dettes non garanties, la moyenne déclarée était de $16 184 (d'après 1 246 cas, y compris 3 cas où le passif était nul). En ce qui concerne les dettes non garanties établies, la valeur moyenne était de $11 263

(d'après un nombre semblable de cas, mais incluant 30 cas où le passif était nul). Ainsi, en moyenne, les dettes établies ne représentaient que 70 p. 100 des dettes déclarées. C'est compréhensible dans le cas des créanciers non garantis, en ce sens qu'au moins certains d'entre eux ne se préoccuperaient pas de faire la preuve de leur réclamation s'ils étaient convaincus du peu de possibilité de toucher des dividendes. En ce qui concerne les dettes garanties, en moyenne, les montants établis sont également très inférieurs à ceux déclarés. La Direction des faillites attribue cet écart au fait que certains créanciers détenant des garanties prennent des mesures pour toucher ce qu'ils peuvent, avant la distribution des dividendes par le syndic. Il se pourrait également que le syndic considère comme non valides les réclamations de certains créanciers garantis. En ce qui concerne les créanciers privilégiés, les moyennes des montants déclarés et établis sont assez proches.

L'ACTIF ET LES DÉBOURS

Les renseignements quant aux actifs détenus par les faillis-consommateurs étaient contenus dans le bilan de liquidation. Ce bilan comprenait une liste détaillée des biens et leur valeur. Le relevé de l'actif faisant partie du rapport du syndic au tribunal ainsi que le relevé des recettes et débours du syndic (lorsqu'ils étaient disponibles) constituaient notre deuxième source de renseignements. Nous avons essayé de tenir compte de toutes les données pertinentes sur l'actif et ses débours.

Montant et type de l'actif déclaré

La valeur moyenne de l'actif déclaré par les faillis dans leur bilan de liquidation était de $6 308. Cette moyenne a été calculée à partir des 422 cas (28 p. 100 de l'échantillon) qui ont déclaré un actif sans valeur pécuniaire. Dix neuf pour cent des faillis recourant aux services d'un syndic privé ont déclaré un actif de valeur nulle, alors que c'était le cas de 44 p. 100 des faillis de l'AFSMI. (Ce pourcentage élevé est évidemment dû aux critères d'admission à l'AFSMI.) La valeur médiane de l'actif déclaré par l'ensemble de l'échantillon n'était que de $400.

Tableau 25

Types de dettes déclarées par le débiteur par rapport à celles établies et admises par le syndic

Statistiques	Type de dette						Passif total	
	Garantie		Non garantie		Privilégiée			
	déclarée	admise	déclarée	admise	déclarée	admise	déclaré	admis
Moyenne	$ 8 242,86	$ 5 502,85	$16 183,82	$11 262,75	$1 271,91	$ 1 687,34	$23 618,79	$17 029,52
Médiane	0,46	319,62	8 458,21	5 446,80	0,41	0,47	10 629,94	7 785,31
Erreur type	576,63	481,10	1 038,44	864,74	176,12	649,58	1 190,99	1 092,52
Écart type	18 197,79	15 632,23	36 649,47	30 354,25	5 440,77	20 103,99	42 352,38	38 691,75
Nombre de cas valides	996 (y compris 517 de $0)	1 056 (y compris 487 de $0)	1 246 (y compris 3 de $0)	1 232 (y compris 30 de $0)	954 (y compris 525 de $0)	958 (y compris 495 de $0)	1 265 (y compris 1 de $0)	1 254 (y compris 14 de $0)
Nombre de cas manquants	513	453	263	277	555	551	244	255

Tableau 26

Distribution de l'échantillon en fonction du nombre d'actifs déclarés par le débiteur

	Nombre d'actifs						Total
	0	1	2	3	4	5	
Pourcentage	24,1	32,6	25,9	9,9	4,8	2,7	100
Nombre	364	492	391	149	72	41	1 509

Tableau 27

Distribution des actifs garantis qui ont été déclarés, par type et montant

Nature et type de l'actif	Valeur déclarée de l'actif																Total	
	$1 à $249		$250 à $499		$500 à $999		$1 000 à $1 999		$2 000 à $4 999		$5 000 à $24 999		$25 000 à $49 999		$50 000 ou plus			
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Garantis																		
Titres	27,2	41	17,7	17	12,1	16	2,7	3	1,0	1	3,9	4	2,8	3	0	0	10,2	85
Biens immobiliers	1,3	2	0	0	0	0	0	0	11,0	11	65,4	68	94,4	102	100	29	25,5	212
Meubles	29,1	44	36,5	35	38,6	51	31,9	36	9,0	9	0,9	1	2,8	3	0,0	0	21,5	179
Automobiles ou camions	34,4	52	28,1	27	35,6	47	56,6	64	71,0	71	20,2	21	0	0	0	0	33,8	282
Autres véhicules	2,7	4	8,3	8	6,1	8	4,4	5	4,0	4	8,7	9	0	0	0	0	4,6	38
Autres actifs	5,3	·8	9,4	9	7,6	10	4,4	5	4,0	4	0,9	1	0	0	0	0	4,4	37
Total	100	151	100	96	100	132	100	113	100	100	100	104	100	108	100	29	100	833

Tableau 28

Distribution des actifs déclarés insaisissables, par type et montant

Nature et type de l'actif	Valeur déclarée de l'actif																Total	
	$1 à $249		$250 à $499		$500 à $999		$1 000 à $1 999		$2 000 à $4 999		$5 000 à $24 999		$25 000 à $49 999		$50 000 ou plus			
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Insaisissables																		
Fonds de pension, titres, polices d'assurance-vie	30,0	105	36,7	90	24,0	56	9,6	12	10,0	5	0	0	0	0	0	0	26,1	268
Biens immobiliers	1,2	4	0	0	3,9	9	3,2	4	30,0	15	68,4	13	100	1	100	3	4,8	49
Meubles	27,1	95	39,6	97	41,6	97	54,4	68	28,0	14	0	0	0	0	0	0	36,2	371
Automobiles ou camions	31,7	111	15,5	38	21,9	51	24,8	31	18,0	9	0	0	0	0	0	0	23,4	240
Autres véhicules	1,7	6	1,6	4	0,4	1	2,4	3	0	0	0	0	0	0	0	0	1,3	14
Autres actifs	8,3	29	6,6	16	8,2	19	5,6	7	14,0	7	31,6	6	0	0	0	0	8,2	84
Total	100	350	100	245	100	233	100	125	100	50	100	19	100	1	100	3	100	1 026

Tableau 29

Distribution des actifs déclarés saisissables, par type et montant

Nature et type de l'actif	Valeur déclarée de l'actif																	
	$1 à $249		$250 à $499		$500 à $999		$1 000 à $1 999		$2 000 à $4 999		$5 000 à $24 999		$25 000 à $49 999		$50 000 ou plus		Total	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Actifs dont peuvent disposer les créanciers (saisissables)																		
Encaisse, actions	48,3	28	51,1	24	49,0	23	7,5	3	8,3	2	5,9	1	0	0	0	0	34,3	81
Biens immobiliers	0,0	0	2,1	1	6,4	3	10,0	4	25,0	6	70,6	12	0	0	100	3	12,3	29
Meubles	1,7	1	10,6	5	17,0	8	25,0	10	8,3	2	0	0	0	0	0	0	11,1	26
Automobiles ou camions	34,5	20	17,0	8	17,0	8	25,0	10	41,7	10	0	0	0	0	0	0	23,7	56
Autres véhicules	5,2	3	2,1	1	2,2	1	10,0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	3,8	9
Autres actifs	10,3	6	17,1	8	8,4	4	22,5	9	16,7	4	23,5	4	0	0	0	0	14,8	35
Total	100	58	100	47	100	47	100	40	100	24	100	17	0	0	100	3	100	236

Tableau 30

Passif par rapport à l'actif déclaré par les faillis-consommateurs

Actif total	Passif total																	
	$1 à $2 999		$3 000 à $4 999		$5 000 à $ 6 999		$7 000 à $9 999		$10 000 à $11 999		$12 000 à $14 999		$15 000 à $24 999		$25 000 à $49 999		$50 000 ou plus	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Aucun	50,0	13	42,9	69	34,6	64	35,9	108	28,2	44	24,8	32	22,1	39	19,2	35	9,3	16
$1 - $249	19,2	5	21,1	34	19,5	36	15,6	47	23,1	36	11,6	15	11,4	20	4,4	8	2,9	5
$250 - $499	30,8	8	13,7	22	20,0	37	10,3	31	9,0	14	10,0	13	12,5	22	2,2	4	3,5	6
$500 - $999	0	0	16,1	26	11,9	22	17,6	53	12,2	19	14,0	18	14,2	25	8,2	15	6,9	12
$1 000 - $1 999	0	0	3,7	6	10,8	20	12,6	38	14,7	23	16,3	21	11,9	21	12,1	22	6,9	12
$2 000 - $4 999	0	0	2,5	4	3,2	6	6,3	19	12,2	19	21,7	28	9,7	17	11,0	20	5,8	10
$5 000 - $24 999	0	0	0	0	0	0	1,7	5	0,6	1	1,6	2	18,2	32	17,6	32	3,5	6
$25 000 - $49 999	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25,3	46	31,2	54
$50 000 et plus	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30,0	52
Total	100	26	100	161	100	185	100	301	100	156	100	129	100	176	100	182	100	173

Le nombre des éléments d'actif déclarés par les faillis-consommateurs figure au tableau 26. Le mode comprend ceux qui ont déclaré un seul élément, suivi de ceux qui en ont déclaré deux. Quelque 83 p. 100 de l'échantillon ont déclaré deux éléments d'actif ou moins.

Pour la plupart des actifs déclarés (environ 95 p. 100), nous disposions de renseignements sur les trois variables suivantes : la nature (par exemple, automobile, encaisse), le type (par exemple, insaisissable, non grevé) et la valeur pécuniaire. La répartition a été effectuée en fonction de ces trois variables (voir les tableaux 27 à 29).

D'abord, des trois types d'actif décelés (garanti, saisissable, insaisissable), la majeure partie (49 p. 100) était insaisissable, 40 p. 100 était donné en garantie, ce qui n'en laissait que 11 p. 100 pouvant servir à une saisie. (Voir l'annexe A pour une description des exemptions quant aux saisies de salaire et de biens.) Quant aux actifs sur lesquels les créanciers possédaient une garantie (tableau 27), le pourcentage le plus élevé, eu égard au nombre, consistait en automobiles ou camions (34 p. 100), puis en biens immobiliers (26 p. 100) et en meubles (22 p. 100). En valeur pécuniaire, le mode des automobiles ou camions était de $2 000 à $4 999 et, pour les biens immobiliers, de $25 000 à $49 999. Quant aux meubles, le mode était de $500 à $999.

Comme nous l'avons déjà signalé, les exemptions varient d'une province à l'autre. Dans l'ensemble de l'échantillon, parmi les actifs considérés comme insaisissables (tableau 28), les éléments les plus courants sont les meubles (36 p. 100), les fonds de pension, les titres et les polices d'assurance-vie (26 p. 100) et les automobiles ou camions (23 p. 100). Dans presque tous les cas, les actifs insaisissables avaient une valeur inférieure à $2 000 (les biens immobiliers font exception, mais ils ne représentaient que 49 des 1 026 articles déclarés insaisissables). Le mode pour les fonds de pension et les polices d'assurance-vie était inférieur à $250, pour les meubles et était de $250 à $999 et, pour les automobiles et camions, il était en-deçà de $250.

Parmi les 11 p. 100 des actifs énumérés pouvant être saisis par les créanciers (tableau 29), les plus courants étaient les espèces en caisse et en banque (34 p. 100), les automobiles ou camions (24 p. 100) et divers autres actifs (15 p. 100). Le mode des espèces et des automobiles ou des

camions (24 p. 100) et de divers autres actifs (15 p. 100). Le mode des espèces et des automobiles ou des camions était en-deçà de $250 et, pour "les autres actifs", il était de $1 000 à $1 999. Toutefois, dans quelques cas, des biens immobiliers pouvaient être saisis, le mode de ce type d'actif (N = 12) était de $5 000 à $24 999.

Comme ces chiffres l'indiquent, la grande majorité des faillis-consommateurs ne déclare que des actifs minimes, la médiane n'étant que de $400. Les biens immobiliers constituent l'actif le plus substantiel, bien qu'ils soient ordinairement entièrement donnés en garantie à certains créanciers. Les actifs insaisissables ont ordinairement une valeur très minime. Parmi le peu d'actifs considérés comme pouvant faire l'objet d'une saisie de la part des créanciers, la plupart valent moins de $1 000. Bref, dans la grande majorité des faillites de consommateurs, les créanciers ont peu de chance de toucher une somme considérable à la suite d'une saisie des actifs que le failli considérait comme saisissables. C'est tout particulièrement vrai dans le cas de ceux qui ont un passif inférieur à $15 000 (64 p. 100 de l'échantillon), comme le montre le tableau 30. Donc, seulement environ 34 p. 100 de ceux dont le passif est inférieur à $15 000 déclarent des actifs (de toute nature) totalisant une valeur supérieure à $500.

Actif réalisé

Nous pouvons faire une distinction entre les actifs déclarés par le failli-consommateur au moment de sa déclaration et la valeur et le type des actifs dévolus réellement au syndic. Ceux-ci apparaissent dans les recettes du relevé des recettes et débours du syndic ou dans les "actifs réalisés" du rapport du syndic au tribunal. Dans notre échantillon, 79 p. 100 des cas contenaient ces renseignements.

Le nombre moyen des actifs réalisés ou dévolus au syndic était de 1,7; la catégorie modale renfermait un seul élément d'actif réalisé (voir le tableau 31). La distribution des actifs réalisés en fonction de leur type figure au tableau 32. L'élément le plus courant était le remboursement de l'impôt sur le revenu du failli-consommateur (33 p. 100 de tous les actifs), suivi des espèces en caisse ou en banque (26 p. 100), et des sommes données au syndic en garantie ou en dépôt (21 p. 100). Dans l'ensemble, ces trois éléments représentaient 80 p. 100 de tout l'actif réalisé. Ce n'est que dans quelques cas (5 p. 100) que l'automobile ou le camion d'un failli-consommateur a été vendu par le syndic et seulement 1 p. 100 de toutes les sommes réalisées provenait du produit de la vente des biens immobiliers.

Tableau 31

Distribution des cas en fonction du nombre d'éléments d'actif réalisés

Nombre d'éléments d'actif réalisés par le syndic	Cas connus	
	Pourcentage	Nombre
0	9,4	112
1	40,5	483
2	29,2	347
3	12,3	146
4	6,2	74
5	2,4	28
Total	100	1 190

Tableau 32

Distribution de tous les actifs réalisés en fonction du type d'actif

Type d'actif réalisé	Actifs réalisés	
	Pourcentage	Nombre
Encaisse ou argent en banque	25,8	529
Biens immobiliers	1,3	26
Remboursement de l'impôt sur le revenu	33,2	681
Automobile ou camion	4,5	92
Autres véhicules (par exemple, bateau, remorque)	1,9	39
Cautionnement du syndic	20,7	425
Salaire	1,6	33
Poursuite en justice	1,5	30
Autres (par exemple, meubles, autres actifs)	9,5	194
Total	100	2 049

Tableau 33

Distribution des actifs réalisés par montant, pour l'échantillon combiné et par type de dossier

Total des sommes réalisées	Échantillon combiné		Syndics privés		AFSMI	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
Aucune valeur déclarée	11,3	135	1,8	14	28,4	121
$1 - $249	18,0	214	6,0	46	39,4	168
$250 - $499	15,1	180	14,5	110	16,3	70
$500 - $999	31,2	371	42,0	320	11,9	51
$1 000 - $1 999	18,3	218	26,5	202	3,7	16
$2 000 - $4 999	4,8	57	7,3	56	0,2	1
$5 000 - $24 999	0,8	9	1,2	9	0,1	0
$25 000 - $49 999	0,4	5	0,6	5	0	0
$50 000 et plus	0,1	1	0,1	1	0	0
Total	100	1 190	100	763	100	427

La valeur moyenne des actifs réalisés s'élevait à $964 par cas; toutefois, la médiane n'était que de $528. La distribution des sommes réalisées (par catégorie) pour l'ensemble de l'échantillon et pour les dossiers des syndics privés par rapport à ceux de l'AFSMI figure au tableau 33.

Pour tous les cas, la catégorie modale s'étendait de $500 à $999 (31 p. 100). L'actif réalisé s'élevait à $5 000 ou plus dans seulement 1 p. 100 des cas et à $2 000, dans seulement 6 p. 100 des cas. De plus, la différence relative à la distribution entre les cas des syndics privés et les cas de l'AFSMI est assez marquée, comme on pouvait s'y attendre, compte tenu des critères d'admissibilité de l'Agence. Par exemple, seulement 2 p. 100 des dossiers des syndics privés n'ont engendré aucun actif de valeur contre plus du quart des dossiers de l'AFSMI (28 p. 100). De plus, un peu plus des deux tiers des dossiers de l'Agence (68 p. 100) ont permis de toucher moins de $250 par rapport à seulement 8 p. 100 des dossiers des syndics privés.

En résumé, les faillis-consommateurs possèdent ordinairement peu ou pas de biens dont la réalisation permet au syndic de distribuer des dividendes. La majeure partie des actifs déclarés par les faillis-consommateurs sont insaisissables. Habituellement, ceux-ci consistent en ameublement ou une automobile ou un camion valant tout au plus quelques centaines de dollars. Une autre proportion importante des actifs est formée de véhicules, de meubles et de biens immobiliers faisant l'objet de garanties aux créanciers. Seulement un faible pourcentage des actifs, ordinairement l'argent en caisse ou en banque ou un véhicule, peut donc être distribué par le syndic. La grande majorité de ces biens avaient une valeur inférieure à $1 000. Lorsque le passif était inférieur à $15 000 (64 p. 100 de l'échantillon), environ un tiers seulement disposait d'un actif quelconque de plus de $500. Le fait que les actifs des faillis-consommateurs ont une valeur faible a également été mis en évidence par les relevés officiels des syndics selon lesquels les recettes les plus courantes provenaient des remboursements de l'impôt sur le revenu ou des sommes données au syndic en dépôt. Ce n'est que dans de très rares cas que le véhicule d'un failli-consommateur a été vendu par le syndic. Comme nous l'avons déjà souligné, de toute façon, ces véhicules n'ont ordinairement presque pas de valeur marchande. Six pour cent de tous les cas seulement ont permis de réaliser la modique somme de $2 000, la catégorie modale variant entre $500 et $999. Dans plus des deux tiers des cas de l'AFSMI, le syndic a obtenu des recettes inférieures à $250; dans un quart des cas, il n'y a eu aucune recette.

Débours

Les renseignements sur les débours provenaient du relevé des recettes et débours du syndic lorsqu'il était disponible. On a considéré jusqu'à cinq débours (type et montant). On a pu déceler, entre autres, les débours suivants : la rémunération du syndic et les débours (y compris la prime de cautionnement et d'assurance), les honoraires des inspecteurs, les frais judiciaires, tout "déficit" ou autres frais absorbés par le syndic et, finalement, les dividendes aux créanciers (c.-à-d. le montant disponible pour répartition).

Le relevé des recettes et des débours du syndic était disponible dans 862 cas soit environ 57 p. 100 de l'échantillon, ce qui affecte la fiabilité des données. Le nombre moyen de débours était de 1,6; la distribution figure au tableau 34.

Tableau 34

Distribution des cas en fonction du nombre de débours

	Cas connus	
Débours	Pourcentage	Nombre
1	40,9	353
2	56,7	489
3	1,9	16
4	0,5	4
Total	100	862

La répartition des débours selon leur type et leur valeur se retrouve au tableau 35. On voit que 62 p. 100 de tous les débours avaient trait à la rémunération du syndic (un autre 15 p. 100 des postes codifiés représentait des déficits dans les frais du syndic). Un autre 21 p. 100 était indiqué comme montant disponible pour répartition entre les créanciers.

Ordinairement, le syndic reçoit pour ses services entre $500 et $749 (la moyenne étant de $634, et la médiane, de $503). Dans le cas des dossiers où il y avait un montant disponible aux créanciers, la catégorie modale était celle de $100 à $249, suivie de celle de $250 à $499.

En résumé, les données sur les débours montrent que le syndic a touché, dans presque tous les cas, une partie ou la totalité de ses honoraires. Le syndic touchait habituellement entre $500 et $750, mais il existait parfois une différence par rapport aux honoraires que le syndic touchait réellement. Ce n'est que dans environ un cas sur cinq qu'il restait de l'argent à répartir entre les créanciers. La catégorie modale (25 p. 100) variait de $100 à $249.

AUTRES CONSTATATIONS : RÉPARTITION RÉGIONALE

Certaines données succintes concernant les dettes et les actifs par région sont présentées aux tableaux 36 à 39. Les tableaux 36, 37 et 38 indiquent le passif et l'actif moyens et médians, par région, pour l'ensemble de l'échantillon et pour les échantillons fragmentaires des dossiers des syndics privés et de l'AFSMI.

Le passif moyen, pour l'ensemble de l'échantillon, variait de $17 764 dans les Maritimes à un maximum de $38 532 dans la région du Pacifique. Toutefois, les médianes ne variaient que de $10 330 à $14 932. Les actifs moyens variaient d'un minimum de $1 642 (Maritimes) à un maximum de $13 309 (Pacifique).

Parmi les dossiers de l'AFSMI (voir le tableau 38), l'échelle du passif a peu d'envergure, comme on peut s'y attendre, compte tenu des critères d'admissibilité. Les données sur les actifs affichent des irrégularités intéressantes. Par exemple, les actifs moyens des dossiers de l'AFSMI étaient beaucoup plus élevés dans les régions des Prairies et du Pacifique (soit environ $2 500) que dans les autres régions. Les niveaux des actifs médians étaient particulièrement bas (de $2 à $4) au Québec, en Ontario et dans les Prairies. Ce bas niveau est dû à la présence d'un petit nombre de valeurs élevées qui entraîne un distribution dissymétrique. Cela s'explique probablement, en particulier dans les Prairies, par des exemptions d'un niveau plus élevé.

Tableau 35

Distribution des débours par type et par montant[a]

Montant	Honoraires du syndic		Déficit relatif aux honoraires du syndic[b]		Autres frais (juridiques et immobiliers)		Montant disponible à répartir entre les créanciers	
	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
$1 - 99	9,8	81	24,3	50	70,4	19	10,6	29
$100 - 249	4,9	41	17,0	35	22,2	6	24,8	68
$250 - 499	8,6	71	18,9	39	3,7	1	18,6	51
$500 - 749	53,2	441	36,9	76	0	0	17,9	49
$750 - 999	12,2	101	0,5	1	0	0	11,3	31
$1 000 et plus[c]	11,3	94	2,4	5	3,7	1	16,8	46
Total	100	829	100	206	100	27	100	274

[a] Somme des quatre débours énumérés.

[b] Évidemment, les déficits relatifs aux honoraires du syndic ne constituent pas un débours. Toutefois, on a codifié cette donnée lorsqu'elle était disponible.

[c] Parmi les débours d'une valeur supérieure à $1 000, 63 p. 100 étaient inférieurs à $1 500, 76 p. 100 étaient inférieurs à $2 000 et 86 p. 100 étaient inférieurs à $2 500.

Tableau 36

Passif et actif moyens et médians, déclarés, par région, pour l'échantillon combiné

Région	Passif moyen	Actif moyen	Erreur type du passif	Erreur type de l'actif	Médiane du passif	Médiane de l'actif
Maritimes (84)	$17 764	$ 1 642	$3 989	$ 493	$10 330	$ 500
Québec (419)	25 327	6 775	2 005	1 128	11 347	425
Ontario (671)	24 050	5 112	1 896	524	10 345	201
Prairies (182)	23 813	5 897	4 933	1 565	10 706	2
Pacifique (153)	38 532	13 309	5 758	2 038	14 932	1 494

Tableau 37

Passif et actif moyens et médians, déclarés, par région, pour les dossiers des syndics privés

Région	Passif moyen	Actif moyen	Erreur type du passif	Erreur type de l'actif	Médiane du passif	Médiane de l'actif
Maritimes (16)	$45 773	$ 4 235	$19 795	$2 315	$19 971	$ 640
Québec (284)	32 907	6 846	2 819	1 625	14 470	672
Ontario (454)	31 097	7 535	2 741	754	12 155	600
Prairies (99)	33 198	8 741	8 860	2 759	12 992	4
Pacifique (75)	65 446	24 303	10 706	3 604	48 367	10 086

Tableau 38

Passif et actif moyens et médians, déclarés, par région, pour les dossiers de l'AFSMI

Région	Passif moyen	Actif moyen	Erreur type du passif	Erreur type de l'actif	Médiane du passif	Médiane de l'actif
Maritimes (68)	$11 237	$1 038	$ 818	$255	$10 170	$470
Québec (136)	9 061	228	531	103	7 500	4
Ontario (219)	9 556	160	615	21	7 536	2
Prairies (82)	12 501	2 457	1 398	786	8 219	2
Pacifique (y compris le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest) (77)	12 066	2 498	1 337	886	8 198	799

Tableau 39

Pourcentage des faillis ayant une dette ou plus envers certains créanciers, par région

Région	Type de créancier							
	Sociétés de financement		Banques		Cartes de crédit bancaires		Grands magasins	
	Une dette	Plus d'une dette	Une dette	Plus d'une dette	Une dette	Plus d'une dette	Une dette	Plus d'une dette
Maritimes (84)	32%	54%	32%	19%	26%	4%	30%	25%
	(27)	(45)	(27)	(16)	(22)	(3)	(25)	(21)
Québec (136)	40%	34%	33%	21%	17%	7%	23%	15%
	(166)	(144)	(139)	(89)	(72)	(31)	(97)	(63)
Ontario (219)	35%	41%	39%	23%	26%	5%	27%	17%
	(235)	(272)	(265)	(155)	(172)	(32)	(181)	(115)
Prairies (82)	39%	31%	40%	26%	24%	7%	28%	31%
	(71)	(56)	(72)	(47)	(43)	(13)	(51)	(57)
Pacifique (y compris le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest) (153)	35%	29%	27%	47%	29%	15%	26%	30%
	(54)	(45)	(42)	(72)	(45)	(23)	(40)	(46)

Les valeurs élevées du passif et de l'actif dans la région du Pacifique constituent la différence la plus frappante que l'on observe dans les dossiers des syndics privés (voir le tableau 37). Alors que, dans d'autres régions, le passif moyen variait d'environ $31 000 à $46 000, cette valeur atteignait $65 000 dans la région du Pacifique. L'actif moyen s'élevait à $24 000 alors que dans les quatre autres régions il était de $4 000 à $9 000. Les valeurs médianes étaient aussi extrêmement élevées dans la région du Pacifique.

Bien qu'on puisse effectuer un certain nombre d'autres analyses régionales, la seule autre que nous ayons faite concerne le pourcentage des faillis-consommateurs qui doivent des sommes d'argent à des créanciers choisis par région. Le tableau 39 montre, entre autres, que les faillis-consommateurs des Maritimes sont plus susceptibles que les débiteurs d'autres régions de devoir de l'argent aux sociétés de financement et d'avoir deux ou plusieurs dettes envers ces institutions. La répartition montre qu'il existe de grandes différences entre les régions. Une étude plus approfondie pourrait être effectuée sur ce sujet à l'aide des données dont on dispose maintenant.

Chapitre V

CONCLUSIONS

La faillite est une procédure judiciaire permettant à la plupart des débiteurs-consommateurs insolvables d'être soulagés du fardeau de leurs dettes. Elle est considérée comme une solution de dernier ressort au problème d'insolvabilité et doit être utilisée lorsqu'elle semble être la meilleure voie.

Cette étude avait pour but de fournir, pour la première fois, des renseignements détaillés concernant les caractéristiques et la situation financière des faillis-consommateurs au Canada. Pour ce faire, nous avons analysé les données provenant d'un échantillon national des faillis-consommateurs qui étaient représentatifs de l'ensemble du pays, à partir des dossiers de l'AFSMI et des syndics privés pour chacun des bureaux de district de la Direction des faillites, d'un bout à l'autre du Canada. L'analyse des données et son compte rendu ont été complétés par une revue de la documentation (annexe B) et par une analyse des études portant sur l'influence des facteurs économiques, juridiques et démographiques sur les faillites des consommateurs (annexe C).

Le profil du failli-consommateur qui se dégage de cette étude peut constituer une source de renseignements extrêmement utile aux organismes publics, privés et sociaux. Ces renseignements devraient permettre d'intensifier les efforts déployés pour trouver des moyens pratiques de réduire le problème de l'insolvabilité des consommateurs ainsi que la nécessité de recourir à cette solution de dernier ressort. En effet, dans la mesure où la faillite est une solution au problème d'insolvabilité d'un particulier, il est évidemment préférable de trouver les moyens d'atténuer les difficultés sociales et économiques imposées aux créanciers et aux autres consommateurs, ainsi qu'au débiteur lui-même lorsqu'il se voit forcé de déclarer faillite.

CONCLUSIONS QUI SE DÉGAGENT DE L'EXAMEN DE LA DOCUMENTATION (ANNEXES B ET C)

1. La différence entre les taux de faillites de consommateurs du Canada, des États-Unis et du Royaume-Uni tient à la manière de traiter les débiteurs, sur le plan juridique;

par exemple, les recours accordés aux créanciers pour obtenir le paiement des dettes, la nature du recours apporté par la faillite ainsi que l'accessibilité au système. À ce sujet, si, au Canada, on continue de limiter les recours du créancier, de rendre plus dynamique la procédure de la faillite et d'augmenter les dettes que la faillite libère, on devra, dans le même contexte, poursuivre le mouvement visant à rendre l'utilisation de la faillite plus accessible au consommateur.

2. Il semble que la législation canadienne régissant les rapports entre créanciers et débiteurs ne subira aucun changement marqué d'orientation. Il est donc impossible de réduire le taux de faillites personnelles en rendant la procédure plus difficile d'accès. Il est donc improbable que le taux de faillites de consommateurs baisse en-deçà d'un certain ordre de grandeur. De plus, bien qu'il soit possible d'imposer des limites au harcèlement des créanciers, de tels changements au cadre juridique diminueraient très peu la nécessité pour les consommateurs insolvables de recourir à la faillite. En d'autres termes, même s'il devient plus difficile de déclarer faillite, le problème de l'insolvabilité persistera encore.

3. Il demeure très difficile de contrôler les principaux facteurs économiques, comme le chômage et les taux d'endettement, qui influent sur les faillites pour réduire ces dernières. Personne n'a encore découvert la formule magique pour guérir le mal qu'est l'inflation, et toute réduction, d'envergure nationale, des taux d'endettement serait probablement impossible à réaliser sans limiter le crédit, ce que les Canadiens jugeraient inacceptable.

4. Il est presque impossible de modifier le cadre juridique ou les principaux facteurs économiques influant sur la faillite. Toutefois, si on détermine avec plus de précision les facteurs démographiques en identifiant des groupes problèmes de taille raisonnable, alors les secteurs public, privé et les organismes sociaux, que ce soit au niveau fédéral, provincial ou local, seront peut-être plus aptes à étudier de près les problèmes particuliers et leurs causes, dans la mesure où ils influent sur un ou plusieurs groupes cibles identifiés.

5. D'après les études antérieures sur les débiteurs qui se prévalent de la partie X de la Loi sur la faillite et du programme de l'AFSMI, le besoin d'un régime de composition des dettes comme étant un moyen terme entre les régimes d'atermoiement et la faillite se fait sentir; de plus, il

est nécessaire de mieux intégrer la procédure de la faillite à l'orientation et à l'éducation des consommateurs. Le nouveau projet de loi sur la faillite prévoit des mesures visant à assurer le concordat et à résoudre les problèmes constitutionnels relatifs à l'intégration de la procédure de la faillite à l'orientation et à l'éducation des consommateurs en permettant aux provinces d'administrer la procédure de la faillite. Toutefois, une telle intégration sera coûteuse et, pour qu'elle soit faite avec efficacité, elle nécessitera une meilleure connaissance du groupe client.

6. Il n'existe aucune étude antérieure d'envergure nationale sur les faillis-consommateurs au Canada. Plusieurs études ont été réalisées à l'étranger, mais, parce que les différences entre les systèmes juridiques et sociaux constituent un facteur déterminant du taux de faillites et parce que la majorité de ces études ont été entreprises au début des années 60, il faut considérer qu'elles ont une valeur limitée comme source de renseignements sur la situation actuelle au Canada.

7. Les dernières conclusions qui se dégagent de l'examen des études effectuées sur le sujet montrent qu'on doit s'efforcer de réduire la nécessité de déclarer faillite (solution de dernier ressort), en s'attaquant aux moyens de réduire l'insolvabilité qui rend nécessaire une déclaration en faillite. Cela dit, il est essentiel, à prime abord, de connaître davantage les caractéristiques des particuliers qui déclarent faillite, et plus particulièrement les particularités de leur insolvabilité. C'est dans ce contexte qu'a été entreprise la présente étude nationale des faillis-consommateurs.

CONCLUSIONS ET AUTRES PERSPECTIVES

1. Du point de vue de la stratification sociale (classes sociales), la faillite est un phénomène propre à une certaine classe de citoyens, qui se retrouvent surtout dans les niveaux les plus bas de la classe ouvrière. Une proportion très élevée de ceux qui font appel aux services des syndics privés et particulièrement des syndics publics (AFMSI), proviennent des classes inférieures de la population active, en particulier des ouvriers non spécialisés ou des commis de bureau. Les consommateurs de la classe moyenne ou des groupes professionnels font plus rarement faillite. Les données sur la situation concernant l'emploi et le revenu confirment cette conclusion. En général, le revenu des faillis-consommateurs est beaucoup plus faible que celui de l'ensemble de la population, et les taux de chômage et de changement d'em-

ploi plus élevés. On ne prétend évidemment pas que les classes sociales supérieures dont les revenus sont plus importants ne sont pas confrontées à des problèmes d'insolvabilité; elles représentent tout de même une minorité de ceux qui déclarent faillite. On peut dire que les insolvables qui déclarent faillite se retrouvent majoritairement dans les classes sociales inférieures.

2. Les données démographiques sur l'âge, le sexe, l'état matrimonial et le nombre de personnes à charge montrent que les faillis-consommateurs ne forment pas un groupe homogène. Bien qu'il soit possible de dresser le profil d'un failli-consommateur type, il existe au moins trois ou quatre sous-groupes distincts.

Le failli-consommateur type, c'est-à-dire le sous-groupe le plus important, est un homme marié âgé d'environ 30 ans qui vit avec sa femme et compte au moins un enfant à charge. Ce profil confirme les constatations d'études régionales et il ne faut pas s'en étonner parce que les familles qui sont parvenues à ce stade de la vie familiale font partie de celles qui ont le plus souvent recours au crédit.

Toutefois, les données montrent qu'au moins 15 p. 100 des faillis-consommateurs sont âgés de moins de 25 ans. Le plus souvent, ces personnes sont célibataires et ont recours aux services d'un syndic public. D'après les données d'une étude menée à Winnipeg[1], ce groupe représente une fraction de plus en plus importante des faillis-consommateurs. Une étude plus approfondie des caractéristiques et des problèmes de ce groupe s'impose.

Environ 20 p. 100 des faillis-consommateurs sont séparés ou divorcés, ce qui est beaucoup plus élevé que le pourcentage de 5 p. 100 de l'ensemble de la population que le recensement de 1976 a classé dans cette catégorie. Les hommes ayant des responsabilités financières telles une pension alimentaire forment un sous-groupe distinct de faillis-consommateurs. Un autre sous-groupe distinct est formé des femmes qui ont déclaré faillite à cause de l'insolvabilité de leur mari ou par suite d'une séparation et de la perte de revenu qui l'accompagnait. Le rapport entre l'insolvabilité

---

1. T.K. Hira, "A Study of the Small Debtor Program in Manitoba (1973-1977)", Winnipeg, Department of Family Studies, université du Manitoba, (miméographié), 1979.

financière qui aboutit à une faillite et l'échec familial est évidemment bidimensionnel. Ainsi, dans certains cas, de piètres rapports à l'intérieur d'un mariage légal ou de fait conduiront, par eux-mêmes, à l'irresponsabilité financière et à l'insolvabilité. Dans d'autres cas, des pressions financières amèneront des relations tendues et entraîneront l'échec familial. De l'avis des auteurs, cette dernière situation est probablement la plus courante, compte tenu de l'importance accordée à la consommation dans la société canadienne et des incitations à consommer, comme la publicité et la facilité avec laquelle le crédit est accordé même à ceux qui n'en ont pas réellement les moyens.

Les efforts visant à libérer ceux qui ont déclaré faillite ou à venir en aide aux consommateurs dont l'insolvabilité est imminente devraient tenir compte des caractéristiques et des besoins des sous-groupes identifiés. Même les familles qui restent unies après une déclaration de faillite pourraient tirer profit de services de consultation familiale.

3. Une poursuite en justice, réelle ou imminente, semble être un facteur important qui précipite les faillites des consommateurs. Diverses données de notre analyse montrent qu'un pourcentage élevé des faillis-consommateurs ont été confrontés, avant de faire cession de leurs biens, à une poursuite en justice ou à des pressions quelconques. On serait porté à conclure que ces poursuites en justice ou ces pressions sont elles-mêmes une cause des faillites des consommateurs. Toutefois, l'analyse permet de constater que bon nombre des faillis-consommateurs n'étaient pas au courant ou conscients de la gravité de leur situation avant qu'une telle poursuite ne soit intentée. Il est donc probable, toutes choses étant égales par ailleurs, qu'un bon nombre d'entre eux aurait été forcé, tôt ou tard, de déclarer faillite de toute façon.

4. Les données montrent que le passif n'est ordinairement pas très élevé, le montant médian de l'ensemble de l'échantillon étant d'environ $10 865. Il faut dire qu'il n'y avait qu'un petit pourcentage de faillis-consommateurs dont le passif était extrêmement élevé. Par conséquent, l'image d'un débiteur-consommateur faisant faillite "en grande" est sans fondement. Bien au contraire, le plus souvent, il s'agit d'un ouvrier qui est obligé de déclarer faillite à cause de dettes relativement faibles. Le nombre médian de dettes était d'à peu près sept; il englobait habituellement deux dettes considérables (de plus de $2 500 chacune) et plusieurs très petites dettes.

L'amplitude de ces dettes a cependant une toute autre allure lorsqu'on les compare à l'actif. En ce qui concerne l'ensemble de l'échantillon, plus de la moitié des débiteurs possédaient des actifs d'une valeur inférieure à $500, y compris plus d'un quart de l'ensemble qui ne possédait aucun actif de valeur. Cette pauvreté générale est corroborée par le rapport du syndic quant aux actifs réalisés. Pour l'ensemble de l'échantillon, le montant médian dépassait à peine $500. Lorsqu'un actif est réalisé, il s'agit ordinairement d'un remboursement de l'impôt sur le revenu ou de sommes données en dépôt au syndic. Certains actifs tels l'ameublement sont insaisissables, mais ils ne valent habituellement que quelques centaines de dollars ou moins; la même chose s'applique aux véhicules appartenant aux faillis-consommateurs. Bien que, dans certains cas, on trouve des actifs considérables, ils atteignent plus de $2 000 dans seulement environ 6 p. 100 de tous les cas. La faible valeur de ces actifs constitue peut-être en soi un indice que l'insolvabilité de certains débiteurs est imminente.

5. Les dettes de consommation représentent, et de loin, la plus grande partie du passif des faillis-consommateurs. Un nombre relativement faible de faillis-consommateurs ont une hypothèque ou des dettes d'affaires. Un failli-consommateur sur cinq environ possédait une dette hypothécaire; de ce groupe, environ 60 p. 100 avaient deux hypothèques ou plus.

(Depuis 1977, année au cours de laquelle s'est déroulée l'étude, les taux d'intérêt hypothécaires ont subi des hausses marquées. Il est fort possible que ces hausses aient des répercussions sur le nombre de faillites personnelles. Dans la mesure où elles auraient de telles répercussions, cela constituerait un autre sous-groupe distinct de faillis-consommateurs).

6. La grande majorité des faillites de consommateurs est causée par un crédit mal administré ou excessif. Cette conclusion découle de l'opinion des consommateurs et des syndics et elle est corroborée par les données ayant trait aux structures des dettes. Un faible pourcentage seulement des faillites personnelles est directement attribuable à des problèmes de santé ou à un autre revers de fortune indépendant de la volonté du failli, comme des accidents.

7. Le stéréotype de la personne opulente qui se débarrasse de ses dettes tout en conservant des actifs substantiels ne convient pas au failli-consommateur. Au contraire,

dans la plupart des cas, on observe un niveau de vie près du seuil de la pauvreté, comme on a pu le mesurer par le revenu ou les actifs.

8. D'une manière générale, les créanciers ne tirent aucun profit d'une faillite. Ce n'est que dans un tiers des faillites que le syndic a des montants disponibles pour répartition entre les créanciers, le montant modal variant de $100 à $249. La menace de la faillite bénéficie aux créanciers parce qu'elle leur confère un certain pouvoir sur les débiteurs qui désirent éviter le déshonneur de la faillite. De l'avis des auteurs, ce déshonneur est très réel pour la plupart des débiteurs insolvables, mais sa valeur préventive semble de toute évidence aller en s'amenuisant.

9. Compte tenu des coûts que supportent les créanciers et les consommateurs en général lorsqu'un individu déclare faillite, ainsi que des difficultés que l'insolvabilité et la faillite qui s'ensuit apportent aux débiteurs en faillite, il est de toute évidence souhaitable de trouver d'autres solutions valables, comme les compromis selon les dispositions de la nouvelle Loi sur la faillite, pour éviter qu'il soit nécessaire de déclarer faillite.

Cette dernière conclusion découle des données de notre étude selon lesquelles de nombreuses faillites pourraient être évitées si des mesures appropriées étaient prises à un stade précoce de la spirale de l'insolvabilité.

10. Selon les auteurs, les personnes qui déclarent effectivement faillite tireraient profit d'une meilleure utilisation des services de consultation sur le crédit. Comme on l'a déjà signalé, le recours à des services de consultation familiale peut également être de mise pour une minorité significative de cas.

11. L'aptitude à gérer son argent est ordinairement très faible chez les faillis-consommateurs. À cet égard, la nécessité de déclarer faillite et le problème plus général de l'insolvabilité traduisent le style de vie. Néanmoins, si on pouvait trouver des façons de sensibiliser les consommateurs dont l'insolvabilité est imminente, à la gravité de leur situation et si des mesures étaient prises pour résoudre le problème avant qu'il n'atteigne le stade où il est nécessaire de déclarer faillite, ce serait évidemment louable du point de vue social.

12. Il est certain qu'une majorité des faillis-consommateurs sont à blâmer d'avoir laisser leur situation financière dégénérer jusqu'à l'involvabilité. L'irresponsabilité en

la matière est liée au manque de prévoyance et d'aptitude à gérer son argent et à d'autres lacunes relatives aux aptitudes et aux ressources vitales qu'on associe aux classes sociales inférieures, mais qui ne leur sont pas exclusivement réservées. Le fait de déceler, de façon précoce, les débiteurs en difficulté et de les inciter à participer à des séances de consultation contribuerait à éviter les désastres financiers.

13. En général, les établissements prêteurs semblent être les grands responsables de l'insolvabilité des consommateurs. Cette conclusion découle du fait qu'il s'écoule souvent de trois à cinq ans avant que l'accumulation de dettes atteigne le stade de l'insolvabilité. Cette période est assurément marquée par l'apparition de signes avertisseurs, comme le besoin d'obtenir un prêt de consolidation ou un prêt en argent lorsque de tels prêts sont déjà dus à deux autres prêteurs ou plus. Comme nous l'avons signalé dans le chapitre I, la hausse marquée depuis quelques années, du crédit à la consommation au Canada démontre que les établissements de crédit sont disposés à accorder des prêts pour des montants de plus en plus importants.

14. Des "pressions" sont évidemment exercées sur les agents de crédit chargés des prêts au sein des établissements de crédit pour qu'ils accordent des prêts plutôt que de les refuser, puisque, par définition, c'est la raison d'être de leurs fonctions. De plus, la plupart des établissements ont confiance en leurs procédures de recouvrement des dettes pour justifier in extremis le crédit qu'ils accordent. Il reste, d'après les données de la présente étude, que, dans de nombreux cas de faillites personnelles, il aurait fallu limiter plus tôt qu'on ne l'a fait la capacité du consommateur d'obtenir des crédits supplémentaires; bref, il était trop facile d'obtenir ces crédits. Donc, malgré les pressions qui s'exercent pour accorder plutôt que de refuser le crédit, les établissements prêteurs ont la responsabilité, d'un point de vue économique et social, de participer aux efforts qui sont faits pour déceler et éviter les insolvabilités imminentes des consommateurs.

15. Comme démarche initiale, nous proposons que les établissements de crédit, les organismes gouvernementaux et les organismes d'assistance sociale unissent leurs efforts pour élaborer et mettre en oeuvre un modèle qui contribuera à déceler les insolvables éventuels, suffisamment tôt pour pouvoir les référer à des services spécialisés et prendre les mesures correctrices qui s'imposent. Le modèle pourrait s'inspirer des facteurs suivants : les différences régionales pour ce qui est des modes d'emprunt, les sous-groupes

d'insolvables éventuels que l'on peut dégager de la présente étude, une étude longitudinale des modes d'accumulation de dettes dans le temps, les rapports entre le revenu, les dettes, les actifs, etc.

16. À un niveau plus général, la solution au problème de l'insolvabilité des consommateurs semble consister, en partie, à apprendre aux gens, à l'école et même par la suite, à gérer leur argent. Il faudrait encourager les efforts visant à mettre sur pied et à diffuser l'information correspondant aux besoins de groupes cibles particuliers.

17. Les faillites de consommateurs se sont accrues considérablement au cours des dernières années, soulevant la question des coûts qui les accompagne et de leur répartition équitable. Nous sommes d'avis qu'une étude apparentée à une analyse des répercussions socio-économiques devrait être entreprise conjointement. Par exemple, il serait intéressant de mettre en corrélation les hausses du nombre de faillites personnelles ces dernières années et les changements qui ont marqué les radiations des mauvaises créances, à la fois en termes absolus et en pourcentage, de divers établissements de crédit à la consommation. Une telle étude permettrait de quantifier les coûts et les avantages économiques et sociaux d'autres moyens d'inverventions et contribuerait à justifier le bien-fondé de lignes de conduite particulières.

18. Finalement, à cause des changements que subit le marché du crédit à la consommation, nous proposons qu'une mise à jour de cette étude soit entreprise régulièrement, tous les trois à cinq ans.

ANNEXE A

EXEMPTIONS RELATIVES À LA SAISIE DE SALAIRE ET DES BIENS

Au Canada, les lois relatives à la saisie du salaire et des biens relèvent de la compétence provinciale[1]. Chaque province possède sa propre méthode pour exempter de saisie toute portion du salaire d'un débiteur. Les sections qui suivent présentent les diverses exemptions qui existent, en matière de saisie du salaire et des biens, dans les différentes provinces.

SAISIE DE SALAIRE

Les législations provinciales, en ce qui concerne les exemptions relatives à la saisie de salaire, peuvent se répartir en deux groupes : celles qui exemptent une certaine proportion du revenu du débiteur et celles qui exemptent un montant précis et déterminé au préalable du revenu. La Nouvelle-Écosse, le Colombie-Britannique, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick, l'Ontario et le Québec exemptent de saisie une certaine proportion du revenu. Il y a toutefois des variations dans ce groupe. Le Nouveau-Brunswick et l'Ontario sont les seules à avoir recours à un calcul direct et, de plus, l'Ontario exempte 70 p. 100 du revenu alors que le Nouveau-Brunswick exempte la totalité du salaire. La Colombie-Britannique, le Manitoba et la Nouvelle-Écosse offrent une autre possibilité qui permet d'exempter de saisie une somme minimale en plus d'un pourcentage déterminé du salaire. Ces provinces ont recours à cette méthode pour tenir compte des débiteurs à faible revenu. Le Québec, par contre, exempte un montant de base et ajoute une exemption supplémentaire de 70 p. 100 du revenu restant.

Les provinces et les territoires qui déclarent insaisissable une certaine somme précise du revenu (Territoires du Nord-Ouest, Yukon, Alberta et Saskatchewan) diffèrent également, pour ce qui est du montant insaisissable. Parmi celles-ci, l'Alberta offre l'exemption la plus importante. Par exemple, dans le cas d'un débiteur marié (dont le con-

---

1. L'article 47 de la Loi sur la faillite, S.R.C., 1970, c. B-3, protège cette compétence en ce qui concerne les faillis, sous réserve de l'article 48.

joint ne travaille pas) ayant un enfant à charge, une somme de $480 de son revenu mensuel est insaisissable. En Saskatchewan, pour la même famille, cette somme ne serait que de $300 par mois.

L'Île-du-Prince-Édouard est la seule province qui n'ait pas déclaré insaisissable soit un pourcentage du salaire ou une somme fixe. Chaque cas est envisagé selon ses mérites, la seule restriction étant la suivante : il y a une exemption minimale qui correspond à ce que recevrait le débiteur en prestations d'assistance sociale.

Le tableau A.1 présente les différentes exemptions de saisie de salaire. Il est difficile de classer, en fonction de leur importance relative, les exemptions selon les diverses législations, du fait que certaines provinces déclarent insaisissable un pourcentage du salaire du débiteur et que certaines exemptent à la fois un pourcentage et un montant minimal. Pour les besoins de la présente analyse, ce problème est partiellement éliminé en imposant un salaire minimal de $6 000 lorsqu'un montant donné est insaisissable.

Le tableau A.2 présente les diverses exemptions des provinces et des territoires et le pourcentage du revenu qui est réellement exempté.

En analysant l'importance des restrictions concernant la saisie de salaire, Apilado, Dauter et Smith ont classé les exemptions en quatre groupes principaux[2]. Le tableau A.3 montre, selon cette répartition, l'ampleur des restrictions des lois provinciales et des territoires concernant la saisie de salaire.

Comme le montrent les tableaux A.1 à A.3, la plupart des provinces qui exemptent de saisie une somme précise sont beaucoup moins restrictives que celles qui déclarent insaisissable un certain pourcentage du salaire. Il faut cependant signaler que les provinces qui exemptent une somme précise garantissent au moins un certain revenu au débiteur. Cette mesure est importante pour les débiteurs à faible revenu. Exception faite du Nouveau-Brunswick où la saisie de salaire n'est pas autorisée, la Nouvelle-Écosse, le Québec et la Colombie-Britannique qui exemptent de saisie des

---

2. V.P. Apilado, J.J. Dauter et D.E. Smith, "Personal Bankruptcies", Journal of Legal Studies, vol. 5, n° 2, 1978, pp. 371-392.

Tableau A.1

Types d'exemptions relatives à la saisie de salaire

Province ou territoire	Montant fixe	Pourcentage du salaire	Pourcentage du salaire plus montant de base minimal	Montant de base plus pourcentage du salaire restant
Alberta	X			
Colombie-Britannique			X	
Manitoba			X	
Nouveau-Brunswick		X		
Terre-Neuve	X			
Territoires du Nord-Ouest	X			
Nouvelle-Écosse			X	
Ontario		X		
Île-du-Prince-Édouard	X[a]			
Québec				X
Saskatchewan	X			
Yukon	X			

[a] Chaque cas est envisagé selon ses mérites, l'exemption minimale correspondant au montant des prestations d'assistance sociale que recevrait le débiteur.

Tableau A.2

Exemptions relatives à la saisie de salaire

Province ou territoire	Pourcentage du revenu exempté	Somme exemptée indépendamment du revenu
Nouveau-Brunswick	100	100 p. 100
Nouvelle-Écosse	85	85 p. 100 ou $150 par semaine pour un chef de famille ou $100 par semaine pour un célibataire[b].
Québec	80[a](86)	70 p. 100 de ce qui excède une première portion de : a) $60 par semaine plus $10 par semaine pour chaque personne à charge âgée de plus de deux ans, si le débiteur pourvoit aux besoins de son conjoint, s'il a charge d'enfant ou s'il est le principal soutien d'un parent; ou b) $40 par semaine dans les autres cas.
Île-du-Prince-Édouard		Ne peut être inférieur au montant de prestations d'assistance sociale que le débiteur recevrait. On calcule les exemptions en fonction des besoins essentiels.
Colombie-Britannique[e]	70	70 p. 100 ou : a) $100 par mois pour une personne célibataire, ou b) $200 par mois pour un débiteur ayant des personnes à charge[c].
Manitoba	70	70 p. 100 ou : a) $100 par mois pour une personne célibataire, ou b) $165 par mois pour un débiteur ayant des personnes à charge[d].
Ontario	70	70 p. 100
Alberta	60[a] (80)	(1) $400 par mois pour une personne mariée, (2) $400 par mois pour une personne mariée, plus $80 par mois pour chaque enfant à charge. Les montants sont réduits si les deux conjoints travaillent.
Territoires du Nord-Ouest	60[a] (80)	Même chose qu'en Alberta.
Terre-Neuve	56[a] (89)	(1) $375 par mois pour une personne mariée ayant un conjoint à charge; (2) $445 par mois pour une personne mariée ayant un conjoint et un enfant à charge plus $30 par mois pour les autres personnes à charge; (3) $375 par mois plus $30 par mois pour chaque personne à charge âgée de plus d'un an pour un célibataire ou pour une personne mariée ne subvenant pas aux besoins de son conjoint; (4) $280 par mois dans tous les autres cas.
Saskatchewan	30[a] (60)	(1) $300 par mois pour une personne mariée ou un célibataire ayant de une à trois personnes à charge, $325 pour quatre personnes à charge ou plus; (2) $150 par mois dans les autres cas.
Yukon	26[a]	$6 par jour au cours de la période pendant laquelle le salaire est dû, à partir du jour où le tiers-saisi reçoit l'ordonnance de saisie arrêt.

Sources (de la législation concernant l'exemption relative à la saisie de salaire) :

Alberta :	Rules of the Court, 1978, règle 483.
Colombie-Britannique :	Attachment of Debts Act, R.S.B.C. 1960, c. 20, art. 3, modifiée par S.B.C. 1971, c. 6, art. 2.
Manitoba :	Garnishment Act, R.S.M. 1970, c. G-20, art. 6, modifiée par S.M. 1979, c. 8, art. 2.
Nouveau-Brunswick :	Loi sur la saisie-arrêt, L.R.N.B. 1973, c. G-2, art. 31.
Terre-Neuve :	Attachment of Wages Act, R.S.N. 1970, c. 16, art. 2, modifiée par 1972, n° 14, 1974, n° 106 et 1977, c. 5, art. 1.
Nouvelle-Écosse :	Rule of Court, 1975, règle 53, 05.
Territoires du Nord-Ouest :	Judicature Ordinance, R.O.N.W.T. 1974, c. J-1.
Ontario :	Wages Act, R.S.O. 1970, c. 486, art. 7, modifiée par S.O. 1971, c. 20, art. 1.
Île-du-Prince-Édouard :	Garnishee Act, R.S.P.E.I. 1974, c. G-2, art. 17.
Québec :	Code de procédure civile, L.R.Q. 1977, c. 25, par 553(9).
Saskatchewan :	Attachment of Debts Act, R.S.S. 1966, c. A-32, art. 22.
Yukon :	Garnishee Ordinance, Yukon Ordinances 1973, c. 52, art. 17.

[a] Ces provinces exemptent de saisie un montant fixe du revenu. Le pourcentage présenté repose sur un salaire annuel de $6 000 pour un célibataire. Le chiffre entre parenthèses représente l'exemption d'une personne mariée ayant un enfant.

[b] $150/semaine représentent 130 p. 100 d'un salaire annuel de $6 000.

$100/semaine représentent 87 p. 100 d'un salaire annuel de $6 000.

[c] $100/mois représentent 20 p. 100 de $6 000.

$200/mois représentent 40 p. 100 de $6 000.

[d] $165/mois représentent 33 p. 100 de $6 000.

[e] Comme la plupart des autres provinces, la Colombie-Britannique offre des exemptions différentes pour ce qui a trait aux saisies en application des jugements rendus conformément aux diverses lois relatives à la protection de la famille. Dans certaines provinces, le tribunal a le pouvoir de modifier la somme insaisissable (parfois à l'intérieur de certaines limites), s'il existe des circonstances spéciales.

Tableau A.3

Saisie de salaire autorisée selon les provinces

Restrictions concernant la saisie de salaire[a]	Province ou territoire
1. Saisie non autorisée ou, si elle l'est, elle est très restrictive, l'exemption étant de l'ordre de 81 à 100 p. 100.	Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Québec
2. Saisie autorisée, mais assez restrictive, l'exemption étant de l'ordre de 61 à 80 p. 100.	Colombie-Britannique, Manitoba, Ontario, Île-du-Prince-Édouard[b]
3. Saisie autorisée, mais un peu restrictive, l'exemption étant de l'ordre de 40 à 60 p. 100.	Terre-Neuve, Alberta, Territoires du Nord-Ouest
4. Saisie autorisée très libérale, l'exemption étant de l'ordre de 0 à 40 p. 100.	Saskatchewan, Yukon

[a] Selon les regroupements de V.P. Apilado.

[b] L'Île-du-Prince-Édouard n'a établi ni un pourcentage, ni un montant fixe. Puisqu'elle prévoit un revenu minimum correspondant au niveau des prestations d'assistance sociale, elle pourrait être classée dans le groupe 2 ou 3.

Tableau A.4

Exemptions relatives à la saisie des biens

Caractère restrictif des exemptions	Province ou territoire
Exemptions souples ou libérales (de nombreuses exemptions sont autorisées)	Alberta, Saskatchewan
Exemptions moyennes (certaines exemptions sont autorisées)	Ontario, Québec, Yukon, Territoires du Nord-Ouest
Peu d'exemptions	Île-du-Prince-Édouard, Colombie-Britannique, Manitoba Nouveau-Brunswick

Voici maintenant une liste des exemptions relatives à la saisie des biens selon la province. (On n'a pu déterminer les exemptions de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse.)

Alberta :

(1) vêtements nécessaires
(2) meubles meublants jusqu'à concurrence d'une valeur de $2 000
(3) animaux de ferme indispensables
(4) machines agricoles
(5) instruments de travail jusqu'à concurrence de $5 000
(6) semences et graines
(7) livres indispensables à l'exercice de la profession
(8) 160 acres d'une exploitation agricole
(9) maximum de $8 000 pour une maison ou sur le produit de sa vente

Exemptions Act, R.S.A. 1970, c. 129, art. 2.

Colombie-Britannique :

Biens meubles et biens d'une valeur de $500.

Execution Act, R.S.B.C. 1960, c. 135, art. 25.

Manitoba :

(1) lits et meubles meublants d'une valeur ne dépassant pas $1 000
(2) vêtements et combustibles nécessaires pour une période de 6 mois
(3) livres nécessaires à l'exercice d'une profession
(4) nourriture pour une période de 11 mois
(5) animaux de ferme servant à l'alimentation
(6) tracteurs, etc. dans le cas des agriculteurs
(7) instruments de travaux jusqu'à concurrence d'une valeur de $500
(8) graines et semences
(9) biens meubles d'une municipalité ou d'un gouvernement

Execution Act, R.S.M. 1970, c. E-160, art. 30.

Nouveau-Brunswick :

(1) lits, literie et ustensiles de cuisine
(2) vêtements
(3) aliments et combustibles pour une période de 3 mois, jusqu'à concurrence d'une valeur de $100
(4) animaux de ferme servant à l'alimentation pour 6 mois
(5) outils et instruments aratoires jusqu'à concurrence de $100
(6) semences, graines et pommes de terre devant être semées

Loi sur les extraits de jugement et les exécutions, L.R.N.B. 1973, c. M-9, par. 33(1).

Territoires du Nord-Ouest :

(1) ameublement jusqu'à concurrence de $200
(2) vêtements indispensables
(3) aliments et combustibles pour un an
(4) bestiaux et instruments aratoires jusqu'à concurrence d'une valeur de $600 ou $600 en espèces
(5) $3 000 pour une maison et le terrain

Exemptions Ordinance, Revised Ordinances 1974, c. E-5, art. 3.

Ontario :

(1) vêtements d'une valeur de $1 000
(2) aliments, meubles meublants et combustibles que renferme la maison jusqu'à concurrence d'une valeur de $2 000
(3) instruments de travail jusqu'à concurrence de $2 000
(4) instruments aratoires jusqu'à concurrence de $5 000 ou le produit de leur vente
(5) graines pour ensemencer 100 acres

Execution Act, R.S.O. 1970, c. 152, art. 2.

Île-du-Prince-Édouard :

(1) vêtements, lits et literie
(2) instruments de travail
(3) cuisinière
(4) aliments et combustibles
(5) une vache

La valeur de ce qui précède ne peut dépasser $500. Judgment and Execution Act, R.S.P.E.I. 1970, c. J-2, par. 25(1).

Québec :

(1) vêtements et literie
(2) meubles et ustensiles jusqu'à concurrence de $2 000, comestibles et combustibles
(3) abeilles, ruches et articles nécessaires pour l'exploitation du rucher
(4) animaux de ferme et grains de provende pour 3 mois
(5) instruments de travail
(6) portraits de famille, etc.
(7) objets servant au culte religieux
(8) allocations ou pensions alimentaires
(9) livres de compte
(10) pensions accordées à des employés à même une caisse ou un fonds de pension

Code de procédure civile, L.R.Q. 1977, c. C-25, art. 552 et 553.

Saskatchewan :

(1) vêtements
(2) meubles meublants jusqu'à concurrence d'une valeur de $2 000
(3) graines, farine et viandes en quantité suffisante pour constituer des réserves de nourriture et de combustible jusqu'à la prochaine récolte
(4) animaux, outillage et automobile nécessaires à l'entreprise pour l'année qui suit
(5) livres nécessaires pour l'exercice d'une profession
(6) outils et ameublement de bureau
(7) semences et graines
(8) récoltes, le cas échéant
(9) jusqu'à 160 acres d'une exploitation agricole
(10) $16 000 pour la maison ou le produit de sa vente

Exemptions Act, R.S.S. 1966, c. 96, par. 2(1).

Yukon :

(1) ameublement jusqu'à concurrence d'une valeur de $200
(2) vêtements
(3) nourriture et combustible pour un an
(4) bestiaux, outils et instruments jusqu'à concurrence d'une valeur de $600
(5) maison et terrain jusqu'à concurrence d'une valeur de $3 000

Exemptions Ordinance, Revised Ordinances 1970, c. 38, art. 3.

Nouvelle-Écosse :

Aucune exemption. La vente d'un terrain relève de l'Execution Act, R.S.N.S. 1967, c. 275.

Terre-Neuve :

(1) outils et instruments de travail
(2) esquif ou bateau plat
(3) batterie de cuisine
(4) literie et vêtements indispensables au débiteur et à sa famille

Judicature Act, R.S.N. 1970, c. 187, art. 210.

montants minimaux et certains pourcentages, protègent de la saisie de salaire une tranche plus importante de la population que les provinces qui déclarent insaisissable un pourcentage donné du salaire ou un montant fixe du salaire.

SAISIE DES BIENS

On peut faire une analyse semblable à celle sur la saisie de salaire en ce qui concerne l'insaisissabilité de certains biens. On a constaté que la plupart des provinces possèdent des législations similaires dans ce domaine. Elles offrent toutes des exemptions relatives à la nourriture, au combustible, aux meubles, aux ustensiles, à l'outillage et aux animaux de ferme et aux livres nécessaires à l'exercice d'une profession. Toutefois, les valeurs limites de ces exemptions varient et, bien souvent, ne sont pas réalistes. Par exemple, le Nouveau-Brunswick déclare insaisissables les comestibles et combustibles nécessaires pour une période de 3 mois, jusqu'à concurrence d'une valeur de $100. Les lois de la Colombie-Britannique et de l'Île-du-Prince-Édouard permettent d'exempter de la saisie des biens meubles seulement jusqu'à une valeur de $500.

Seulement quatre provinces ou territoires permettent un type quelconque d'exemption relative au domicile et au terrain du débiteur. L'Alberta exempte de saisie 160 acres de terrain (tout surplus étant assujetti à un droit de rétention) et une fraction de la valeur du domicile du débiteur jusqu'à concurrence de $8 000. Si le domicile vaut plus que ce montant et il est vendu, une somme de $8 000 est remise au débiteur. La loi de la Saskatchewan est semblable, mais elle exempte jusqu'à $16 000 pour le domicile. Le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest exemptent tous les deux un montant d'au plus $3 000 pour l'ensemble du domicile et du terrain.

Au tableau A.4, nous avons classé les exemptions provinciales concernant la saisie des biens selon qu'on les considère libérales, moyennes ou faibles, classification utilisée par Apilado, Dauter et Smith.

ANNEXE B

ÉTUDES SOCIO-ÉCONOMIQUES DES DÉBITEURS-CONSOMMATEURS

Plusieurs études socio-économiques des faillis-consommateurs ont été effectuées. Toutefois, la majorité de ces études ont été faites à l'étranger. En particulier, aucune étude d'envergure nationale n'a été entreprise au Canada. Une analyse succinte de la méthodologie et des constatations de ces études démontre la nécessité d'entreprendre une étude nationale des faillis-consommateurs canadiens.

ÉTUDES ÉTRANGÈRES

Plusieurs études étrangères renfermaient des compilations des profils socio-économiques des faillis-consommateurs[1]. La plupart d'entre elles sont des études régionales menées aux États-Unis. Les résultats de ces études pourront assurément servir de point de comparaison avec les études canadiennes. Il ne serait toutefois pas avisé de s'y reporter pour juger de la situation canadienne. Comme le montre l'annexe C, les différences entre les systèmes juridiques et sociaux expliquent en grande partie le taux de faillites personnelles. Les comparaisons entre les faillis-consommateurs suivant les différents systèmes seraient donc d'une utilité douteuse. Une autre difficulté découle du fait que la plupart de ces études ont été réalisées du début au milieu des années 60 et elles sont donc quelque peu dépassées. C'est pourquoi les résultats des études étrangères ne seront pas exposés et seront simplement mentionnés lorsqu'ils seront pertinents.

ÉTUDES CANADIENNES

Études nationales sur la faillite

À part les données qui ont été publiées dans les rapports annuels de la Direction des faillites, il semble qu'aucune étude générale sur la faillite n'ait été faite[2].

---

1. Voir la bibliographie.

2. Un bref rapport interne a été rédigé par René Cyr pour le compte de la Direction des faillites, mais il renferme surtout des données semblables à celles des rapports annuels.

En 1966, L.W. Houlden a formulé certains commentaires généraux sur les caractéristiques des faillis[3]. Il affirmait essentiellement qu'il était urgent d'obtenir une étude statistique pour découvrir les faits réels. Toutefois, certaines études ont surtout tenté d'évaluer l'utilité de deux programmes qui existent actuellement en matière de faillite: le paiement méthodique des dettes en vertu de la partie X de la Loi sur la faillite et le programme de l'AFSMI. De plus, deux études ont été publiées sur les débiteurs-consommateurs défaillants. En voici les grandes lignes.

Études sur la partie X de la Loi sur la faillite et l'AFSMI

En 1966, le Parlement fédéral a modifié la Loi sur la faillite pour instituer un système de paiement méthodique des dettes. La partie X de la loi permet à un débiteur d'obtenir du tribunal une ordonnance de consolidation et la suspension de tout recours que ses créanciers peuvent avoir contre lui ou ses biens[4]. Cependant, la partie X ne s'applique que dans les provinces qui en font la demande au gouvernement fédéral[5]. Jusqu'à maintenant, seulement la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard ont fait une telle demande. Toutefois, les tribunaux de l'Ontario offrent des ordonnances semblables et, au Québec, la "Loi Lacombe" équivaut à la partie X de la Loi sur la faillite[6]. Les trois études qui sont analysées ci-après ont été réalisées sur les caractéristiques des consommateurs qui se prévalent de la partie X ou de la Loi Lacombe.

---

3. L.W. Houlden, "Personal Bankruptcies", Canadian Bankruptcy Reports, vol. 9, 1967, pp. 217-223.

4. Loi sur la faillite, S.R.C., 1970, C. B-3, partie X, art. 188-213.

5. Ibid., art. 190, 213.

6. A. Parker et M. Culpepper, Credit Law and Bankruptcy Handbook, Vancouver, International Self-Counsel Press Ltd., 1975, p. 127. Voir également : D. Scott, "The Division Court Referee of the County of York: His Role in the Larger Picture", dans W.A.W. Neilson, ed., Consumer and the Law in Canada, Downsview, Ontario, Osgoode Hall Law School, 1970, pp. 119-125; Code de procédure civile du Québec, L.R.Q., 1977, c. C-25, art. 652-659, 552-553.

En 1973, le Conseil d'aide aux débiteurs de l'Alberta (Alberta Debtors Assistance Board) a analysé 636 des dossiers qu'il possédait sur les débiteurs qui s'étaient prévalus de la partie X. Cette étude n'a pas été publiée et il a été impossible de l'examiner[7].

En 1974, Claude Masse, Ejan MacKaay et Jean Hérard ont publié une étude à l'Université de Montréal[8]. Il s'agissait d'une analyse empirique de 370 débiteurs sous l'empire de la Loi Lacombe et de 201 dossiers de débiteurs se prévalant, à Montréal, du programme de l'AFSMI. Cette étude renferme un excellent profil général des consommateurs qui se prévalent de la Loi Lacombe. Les principales conclusions de l'étude sont les suivantes :

(1) si le ratio d'endettement est tel que le consommateur a des dettes de $3 000 à $5 000 pour chaque tranche de revenu de $5 000, alors la faillite est la seule solution pratique;

(2) seulement un débiteur sur trois avait une chance technique de régler ses créances en vertu de la Loi Lacombe, seulement 15 p. 100 y parvenant en moins de trois ans et 27 p. 100 en moins de cinq ans;

(3) les débiteurs s'en tiraient souvent mieux financièrement et émotivement en déclarant faillite qu'en se prévalant de la Loi Lacombe;

(4) les débiteurs ne déclaraient pas faillite (i) à cause d'un manque d'information, (ii) à cause de leur éthique personnelle, (iii) parce qu'ils craignaient une saisie de leurs biens ou (iv) parce qu'ils n'étaient pas admissibles au programme de faillite des petits débiteurs (AFSMI).

Le groupe de recherche de l'Université de Montréal a recommandé que Consommation et Corporations Canada :

(1) annonce les programmes existants et élimine les tabous;

---

7. M. Trebilcock et A. Shulman ont analysé cette étude dans "The Pathology of Credit Breakdown", McGill Law Journal, vol. 22, 1976, pp. 415-467. Voir p. 111.

8. C. Masse, E. MacKaay, J. Hérard, Vivre ou exister : étude de l'efficacité sociale des programmes juridiques d'aide aux débiteurs surendettés, Groupe de recherche en jurimétrie, Faculté de droit, Université de Montréal, octobre 1974.

(2) crée un système intermédiaire, soit une forme quelconque de concordat, entre la Loi Lacombe et la Loi sur la faillite;

(3) institue un mécanisme, en étroite collaboration avec les provinces, permettant de coordonner l'application du programme retenu par le débiteur;

(4) mette sur pied des cours sur la loi régissant le surendettement, collabore davantage avec les organismes sociaux et allie l'administration des faillites et des services de consultation; et

(5) augmente le nombre de bureaux de l'AFSMI pour faire face à la hausse anticipée de la demande.

Une troisième étude concernant le paiement méthodique des dettes en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard a récemment été complétée[9]. D'après l'expérience déjà acquise et celle qu'on possède maintenant relativement à la partie X, le rapport recommande fortement que les provinces Atlantiques envisagent sérieusement, comme une autre façon de venir en aide aux débiteurs, le système préconisé par la partie III du nouveau projet de loi sur la faillite (projet de loi C-12).

Études de l'AFSMI

Le 1er juin 1972, Consommation et Corporations Canada a introduit le Programme des petits débiteurs. Ce programme avait pour but d'offrir des syndics publics fédéraux de faillite aux débiteurs qui ne pouvaient se procurer les services de syndics privés et qui, par conséquent, ne pouvaient absolument pas avoir recours à la faillite[10]. Au début, les débiteurs devaient rencontrer certains critères quant à leur revenu et leur actif pour pouvoir bénéficier du programme, mais, par la suite, ces critères administratifs ont été

---

9. Consommation et Corporations Canada, Bulletin de recherche, janvier 1979, p. 23.

10. D'autres pays sont venus en aide aux débiteurs de la même manière : aux États-Unis, il existe un régime de paiements par versement et, au Royaume-Uni, il existe un régime d'aide juridique qui permet aux débiteurs sans ressources d'amorcer la procédure de la faillite. Voir G.S. Joslin, "Bankruptcy Chat from England", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, juillet 1964, p. 84.

adoucis de sorte que tout débiteur incapable de se procurer les services d'un syndic privé pouvait obtenir les services de syndics fédéraux. Le programme de l'AFSMI a pris fin en 1978 lorsque les syndics privés ont consenti à accepter tous les débiteurs indépendamment de leur aptitude à payer[11].

En plus de l'étude de 1974 de l'Université de Montréal susmentionnée, plusieurs autres études ont porté sur le Programme des petits débiteurs. En 1976, le bureau de la région d'Edmonton de la Direction des faillites a lancé une enquête conduite par D.N. Wispinski et R.W. Fenniak intitulée Bankrupts: Observations on Bankruptcy and on the Federal Trustee Program. Le groupe de recherche en consommation de l'Université de Montréal a réalisé une autre étude sur le programme des petits débiteurs, la première partie de cette étude a été publiée en 1977[12], la seconde en 1979[13]. La dernière étude, celle de T.K. Hira, porte sur le programme des petits débiteurs au Manitoba, de 1973 à 1977[14].

L'étude d'Edmonton a démontré qu'après avoir déclaré faillite, les débiteurs libérés éprouvaient un sentiment de soulagement et de bien-être et qu'ils avaient réussi à améliorer leur situation financière. La libération connaissait plus de succès lorsqu'il existait une saine relation de travail avec l'administrateur permettant d'envisager tous les problèmes connexes de la faillite. On a constaté que le

---

11. Il est intéressant de souligner que, dès 1969, avant la création de l'AFSMI, les syndics privés de l'Ontario semblaient sensibles à une telle mesure : voir L. Lind, "New Service Offered to Lower Costs of Bankruptcy", Globe and Mail, Toronto, 6 février 1969.

12. C. Masse, P. Roy-Lauzon et J. Vignola, Accessibilité et réhabilitation en matière de faillite, Rapport III, Partie V - Accessibilité au programme de faillite par syndic public, Groupe de recherche en consommation, Faculté de droit, Université de Montréal, avril 1977, non publié.

13. P. Roy-Lauzon et J. Vignola, Accessibilité et réhabilitation en matière de faillite, Rapport III, Partie IV, Évaluation de la clientèle des programmes de la loi de faillite, Groupe de recherche en consommation, Faculté de droit, Université de Montréal, février 1979, non publié.

14. T.K. Hira, A Study of the Small Debtor Program in Manitoba, 1973-1977, Winnipeg, Department of Family Studies, université du Manitoba, (miméographié), janvier 1979.

failli ne tenait pas compte des conseils donnés par la Direction des faillites de se rapporter au Comité provincial d'aide aux débiteurs. L'étude a recommandé avant tout d'intégrer les procédures et les conseils concernant la faillite pour résoudre ce problème. Il serait cependant coûteux d'offrir ces services intégrés et, si des groupes gouvernementaux s'y engageaient, il faudrait surmonter certaines difficultés constitutionnelles[15].

L'étude de 1977 du Groupe de recherche en consommation de l'Université de Montréal est beaucoup plus superficielle que celle de 1974. Les deux premiers tiers de l'étude de 1977 se composent surtout d'un résumé des constatations de l'étude de 1974. Voici la conclusion qui se dégageait de cette analyse et de cette étude :

> L'analyse des caractéristiques socio-économiques des débiteurs surendettés nous a permis de constater que la clientèle se compose surtout de jeunes ouvriers non spécialisés dont la situation professionnelle est instable. La situation de ceux qui ont recours à la faillite est plus précaire que celle des déposants (débiteurs qui se prévalent de la Loi Lacombe). Pour les premiers, un léger endettement sera rapidement ressenti comme un surendettement. L'utilisation abusive du crédit est un facteur important dont il faudra tenir compte dans le programme de libération[16].

Les auteurs formulent des propositions concrètes concernant le revenu et les actifs d'un débiteur prenant part à un programme de paiement méthodique des dettes qui devraient être exclus. Ils ont recommandé que le revenu correspondant au seuil de la pauvreté (tel que déterminé par le Comité

---

15. Le nouveau projet de loi sur la faillite tente effectivement de résoudre ce dernier problème en permettant aux provinces d'administrer les faillites de consommateurs. En vertu de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, les domaines comme les services de consultation à l'intention des débiteurs relèvent des compétences provinciales.

16. C. Masse et al., Accessibilité et réhabilitation en matière de faillite.

spécial du Sénat sur la pauvreté au Canada) soit insaisissable, le revenu excédant ce niveau étant graduellement mis à la disposition des créanciers. (Un barème de paiements de type similaire a maintenant été adopté par la Direction des faillites)[17]. Les actifs qu'on a recommandé de protéger étaient la résidence du failli, ses meubles et son automobile jusqu'à concurrence d'une certaine valeur. Les auteurs mentionnent également certains indices financiers à envisager pour déterminer si un débiteur devrait tenter de faire une proposition ou déclarer directement faillite.

Les 15 dernières pages de l'étude de 1977 portaient sur le Programme des petits débiteurs. L'étude tentait plus particulièrement d'expliquer pourquoi les débiteurs préféraient ne pas faire cession de leurs biens avec l'assistance de l'AFSMI. L'étude démontre que ceci n'était pas dû à des différences socio-économiques, mais aux conditions rigoureuses d'admission au programme. Ils ont donc recommandé que les critères d'admissibilité de l'AFSMI ne devraient servir que de guide et qu'ils devraient être appliqués avec plus de souplesse. (Comme on l'a déjà mentionné, il est par la suite devenu beaucoup plus facile de recourir aux services de l'AFSMI.) Comme celle qui avait été publiée antérieurement, l'étude de 1977 recommandait une collaboration étroite avec les organismes de consultation en matière de crédit. Elle préconisait également de rédiger une brochure expliquant la procédure de faillite aux débiteurs, d'améliorer les données recueillies sur les débiteurs qui ont recours au programme et d'offrir, aux débiteurs admissibles, la possibilité de faire une proposition à leurs créanciers.

L'étude de 1979 de l'Université de Montréal a été entreprise pour évaluer l'importance du groupe client éventuel des programmes relevant du projet de loi sur la faillite. Au moyen d'un index des débiteurs surendettés comprenant le revenu, l'avoir, la dette, le seuil de pauvreté, le revenu disposible et la table de remboursement, les auteurs ont déterminé, à partir de 1969, pour le Québec, le groupe client éventuel des programmes relevant du projet de loi sur la faillite.

Les auteurs ont constaté que 79,7 p. 100 des familles et des personnes seules du Québec étaient en mesure de rembourser leurs dettes presque immédiatement (45 p. 100 de ces personnes n'avaient aucune dette), 12,6 p. 100 pouvaient les

---

17. Surintendant des faillites, Énoncé de principe n° 8, 7 mai 1979, annexe 1.

rembourser dans un délai de 3 ans et que 7,7 p. 100 ne pouvaient les rembourser en moins de 3 ans sans glisser sous le seuil de la pauvreté, 3,6 p. 100 de ces derniers étant même incapables de rembourser un dixième de leurs dettes. Les auteurs résument la situation de la façon suivante :

> Les problèmes d'endettement de ces trois catégories de débiteurs appellent des solutions différentes et les programmes prévus dans le projet de loi C-60 peuvent représenter ces solutions. En effet, le recours au concordat par atermoiement convient à ceux qui peuvent rembourser toutes leurs dettes; le concordat par composition peut représenter la solution pour ceux qui ne peuvent en rembourser qu'une partie, disons plus de 10 p. 100. Dans les autres cas, la faillite représente la seule solution.
>
> Les débiteurs regroupés dans ces trois catégories représentent 20,3 p. 100 de la population et, c'est sur eux que nous allons concentrer notre analyse dans les prochaines sections[18].

En analysant ce groupe exceptionnel, les auteurs ont constaté que :

> [...] ce n'est pas l'importance absolue de la dette qui est critique, mais plutôt la proportion qu'elle représente par rapport à la capacité de payer ou à la valeur nette.
>
> [...] la dette de ceux qui ont des difficultés financières est moins élevée que pour les autres catégories de répondants[19].

En ce qui concerne les actifs, le contraire était vrai; plus un débiteur possédait d'actifs, moins il était susceptible d'éprouver des difficultés financières. On a constaté que la plupart de ces débiteurs ne disposaient que d'un revenu minime qu'ils pouvaient affecter à un régime de remboursement, de sorte qu'on a conclu que les actifs d'un débiteur constituent le facteur le plus important de l'aptitude à rembourser de ces débiteurs.

---

18. P. Roy-Lauzon et J. Vignola, Accessibilité et réhabilitation en matière de faillite, Rapport III, Partie IV, pp. 196-197.

19. Ibid., p. 200.

Les auteurs ont limité leur groupe de débiteurs à ceux qui étaient censés éprouver des difficultés. Un débiteur éprouvant des difficultés était défini de la façon suivante : une personne qui n'est pas en mesure de rembourser toutes ses dettes en moins de trois ans. Ce groupe renfermait 7,7 p. 100 des familles et des célibataires du Québec. Parce que la moitié d'entre eux avait des dettes inférieures à $1 000, ils ont été exclus pour évaluer le groupe client des programmes relatifs à la faillite et à des accommodements. Pour ce qui est du reste, les auteurs étaient d'avis qu'une proportion allant de un quart à la moitié aurait réellement recours aux programmes. Donc, le groupe client éventuel renfermait de 1 à 2 p. 100 des familles et des célibataires du Québec, soit de 15 000 à 30 000 ménages. Les auteurs ont conclu que la grande majorité de ceux-ci auraient recours à la faillite plutôt qu'à d'autres mesures puisqu'ils ne disposaient que d'un revenu faible à affecter aux plans de remboursement et qu'une forme quelconque de liquidation des actifs équivaudrait à la faillite. Toutefois, parce qu'il serait moins coûteux d'avoir recours à un concordat volontaire, les débiteurs capables et désireux de payer approximativement l'équivalent de leurs actifs au cours d'une période de trois ans seraient avantagés (parce qu'ils conserveraient leurs actifs), et préserveraient leur crédibilité (parce qu'ils réduiraient leurs pertes), en ayant recours à un concordat. Les auteurs ont constaté que le programme d'atermoiement n'avait qu'une utilité limitée. Il avait été recommandé de prolonger la période maximale de trois ans. Cependant, cette recommandation est discutable parce que le fait de se conformer à un programme de remboursement trop long exige beaucoup de discipline de la part du débiteur.

Finalement, les auteurs ont envisagé les caractéristiques socio-économiques du groupe client éventuel. Ils concluent qu'il n'existe aucun client type des divers systèmes de faillite ou de concordat. Cependant, presque tous les débiteurs vivaient sous le seuil de la pauvreté ou, lorsque le revenu familial était inclus, très près de ce seuil.

Au Manitoba, l'étude de Hira a analysé les caractéristiques des faillis se prévalant des services de l'AFSMI, ainsi que les commentaires qu'ils formulaient à l'endroit du programme de l'Agence. Hira a constaté que le postulant moyen de l'Agence au Manitoba était un homme marié, âgé de 32 ans, vivant à Winnipeg et père de 3,3 enfants; il était un col bleu ayant un revenu annuel moyen de $5 900; ses dettes s'élevaient, en moyenne, à $6 700 et elles étaient surtout contractées envers une société de financement, une

banque, un grand magasin et un vendeur itinérant; et ses actifs étaient minimes. Parmi les causes principales de la faillite, il y avait le chômage, les difficultés matrimoniales, la maladie et, plus particulièrement, l'abus du crédit à la consommation. Il est à remarquer que presque tous les faillis avaient amélioré leur situation financière après avoir déclaré faillite, mais, en plus de la libération des dettes à la suite de la faillite, il était nécessaire d'instaurer des programmes de consultation et d'éducation à la consommation[20].

Comme on peut le voir, il existe certaines ressemblances et contradictions entre ces études des faillis canadiens. Ceci peut être dû à la taille généralement restreinte des échantillons et à leur aspect régional. La seule conclusion qui s'impose semble être la nécessité d'intégrer davantage la procédure de faillite avec l'orientation et l'éducation des consommateurs. Toutefois, de tels services intégrés seraient coûteux et, pour les instaurer, il faut bien comprendre le groupe client. On a évidemment besoin d'une étude qui reposerait sur un échantillon plus important de faillis provenant de toutes les régions du Canada; on aurait ainsi une meilleure connaissance des faillis-consommateurs du Canada.

Études des débiteurs-consommateurs défaillants

Deux autres études canadiennes des consommateurs défaillants sont dignes d'intérêt : celles de M. Trebilcock et A. Shulman : "The Pathology of Credit Breakdown"[21] et T.C. Puckett, "Credit Casualties: A Study of Wage Garnishment in Ontario"[22].

---

20. Hira, Small Debtor Program in Manitoba, résumé.

21. Trebilcock et Shulman, "The Pathology of Credit Breakdown", McGill Law Journal, vol. 22, 1976, pp. 415-467.

22. T.C. Puckett, "Credit Casualties: A Study of Wage Garnishment in Ontario", University of Toronto Law Journal, vol. 28, 1978, pp. 95-194; La règle du jeu, une étude de Claude Masse portant sur les organismes de consommateurs et sur les consommateurs qui portent plainte, est également intéressante, mais elle a trop d'envergure pour faire l'objet du présent document. C. Masse et M. Marois, La règle du jeu, Groupe de recherche en consommation, Faculté de droit, Université de Montréal, 1976.

Dans l'étude de Trebilcock et Shulman, les données sur les caractéristiques du débiteur dont le salaire ou les biens étaient susceptibles d'être saisis ont été recueillies et comparées aux données recueillies sur la Loi Lacombe, les débiteurs se prévalant de la partie X et les faillis ayant recours aux services de l'AFSMI. (On ne disposait pas de données sur les caractéristiques du débiteur type qui a recours au crédit à la consommation.)

Trebilcock et Shulman ont constaté que le profil du failli-consommateur était similaire dans tous les cas. Ils présentent le portrait suivant : un homme, probablement âgé de 25 à 45 ans, marié, ayant trois personnes à charge, dont le revenu annuel (en chiffres de 1972) était de $5 000 à $6 000, et les dettes, de $2 000 à $3 000, dont le niveau de scolarité ne dépassait pas l'école secondaire, ouvrier non spécialisé se défendant mal contre une trop grande insécurité inhérente au travail et, à un degré moindre, contre l'effondrement de son mariage.

Trebilcock et Shulman ont ensuite analysé les procédures, officieuses et officielles, de recouvrement des créanciers. Ils ont constaté que des procédures officielles étaient utilisées plus fréquemment contre les ouvriers non spécialisés : saisie des biens si leur revenu était faible et saisie de salaire si leur revenu était plus élevé, et ont formulé plusieurs recommandations. Ils sont d'avis qu'on ne devrait pas contrôler la publicité ainsi que les niveaux de taux d'intérêt et qu'on devrait abolir l'exigence relative au dépôt minimal. Ils s'opposent à toute modification des recours des créanciers et pensent qu'une économie stable et un revenu annuel garanti permettront de résoudre le problème. Ils préconisent également l'amélioration de la qualité des échanges d'information entre débiteurs et créanciers (encourageant l'octroi plus sage du crédit), certaines modifications aux exemptions relatives à la saisie du salaire et un resserrement des possibilités de déclaration de faillite pour les débiteurs qui pourraient se prévaloir de la partie X.

L'étude de Puckett sur la saisie de salaire semble être l'étude la plus complète jusqu'à présent sur cet aspect des consommateurs défaillants au Canada[23]. Toutefois, elle repose sur un échantillon relativement faible de débiteurs de la région de Hamilton dont le salaire a été saisi.

---

23. Puckett, "Credit Casualties".

Puckett présente un profil socio-économique approfondi de ces débiteurs. Il serait utile de comparer ce profil à d'autres profils de débiteurs défaillants pour déterminer si toutes ces personnes forment un groupe relativement homogène.

ANNEXE C

FACTEURS INFLUANT SUR LES FAILLITES DES CONSOMMATEURS

Plusieurs auteurs et personnes ayant une bonne connaissance des faillites ont cité de nombreux facteurs affectant le taux et le niveau des faillites des consommateurs. Parmi ceux-ci, il y avait des facteurs économiques comme le chômage et les ratios d'endettement; des facteurs juridiques comme l'accessibilité au système de faillite et la nature du traitement des débiteurs insolvables; et des facteurs démographiques comme l'âge, l'état matrimonial, la taille de la famille, la scolarité et la profession. La présente analyse vise à déterminer si une étude plus approfondie d'un de ces facteurs permettrait de découvrir des mesures qui rendraient les faillis moins susceptibles d'avoir recours à la faillite.

INFLUENCE DES FACTEURS ÉCONOMIQUES ET JURIDIQUES SUR LES FAILLITES DE CONSOMMATEURS

Plusieurs auteurs ont cité des facteurs économiques, en particulier la hausse des ratios d'endettement des consommateurs et le chômage, comme les raisons principales de l'augmentation des faillites personnelles. Aux États-Unis, David T. Stanley et Marjorie Girth ont attribué la croissance du taux de faillites des consommateurs qui a suivi la Seconde Guerre mondiale à la hausse du ratio d'endettement des particuliers[1]. Frederick C. Yeager est arrivé à la même conclusion[2] et il a considéré que d'autres facteurs économiques, comme le chômage, modifient cette croissance, sans, cependant, en déterminer vraiment l'amplitude. Dans son étude comparative des États-Unis et du Royaume-Uni, Michael Foot considère également le ratio d'endettement comme un important facteur déterminant de l'amplitude du taux de faillites des consommateurs. Foot conclut :

---

1. D.T. Stanley et M. Girth et al., Bankruptcy: Problem, Process, Reform, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1971, pp. 24-27 et 40 (ci-après cité : Stanley et al.).

2. F.C. Yeager, "Personal Bankruptcy and Economic Stability", Southern Economic Journal, vol. 41, juillet 1974, 96-102, p. 101.

> Il reste néanmoins que le ratio d'endettement ... à la fin de 1975, était presque deux fois plus élevé aux États-Unis qu'au Royaume-Uni. Si l'on accepte, au niveau international, l'argument avancé par Stanley[3], le ratio d'endettement serait une des raisons principales du taux plus élevé de faillites des consommateurs aux États-Unis[4].

Toutefois, les positions de Stanley et al., Yeager et Foot sont discutables. Apilado, Dauter et Smith ont récemment présenté une analyse statistique plus raffinée des facteurs déterminants des taux de faillites des consommateurs[5]. À l'aide d'équations comprenant des variables juridiques et économiques[6], les auteurs ont effectué des analyses de régression combinées et en coupe transversale des taux de faillites personnelles dans chaque État des États-Unis. Ils ont constaté que les variables juridiques, en particulier les restrictions relatives à la saisie de salaire, expliquaient mieux que les variables économiques la différence, d'un État à l'autre, entre les taux de faillites[7]. Les variables juridiques comptaient pour un peu plus de 23 p. 100 des différences entre les États tandis que les variables économiques n'en expliquaient que 2 p. 100. À l'intérieur d'un État, où il était possible de ne pas tenir compte de la variable juridique parce qu'elle était constante, les auteurs ont constaté que les variables économiques expliquaient une partie importante des changements que subit le taux de faillites des consommateurs de cet État[8]. Le ratio d'endettement expliquait une proportion beaucoup plus impor-

---

3. Stanley et al., Bankruptcy, pp. 27 et 32.

4. M. Foot, "Personal Bankruptcy - An International Comparison", Three Banks Review, n° 115, septembre 1977, 21-39, p. 27.

5. V.P. Apilado, J.J. Dauter et D.E. Smith, "Personal Bankruptcies", Journal of Legal Studies, vol. 7, n° 2, juin 1978, pp. 371-392.

6. Les variables juridiques étaient la rigueur des lois sur la saisie de salaire et les dispositions concernant l'exemption relative à la saisie des biens personnels.

7. Apilado, Dauter et Smith, "Personal Bankruptcies", pp. 382 et 390.

8. Ibid.

tante des changements que le chômage. De plus, le coefficient du chômage était négatif, ce qui suppose un rapport inverse, c'est-à-dire que lorsque le chômage augmente, le taux de faillites diminue. C'est le contraire de ce que croyait Stanley, mais ce n'est pas illogique puisque, lorsque le chômage est élevé, les consommateurs hésitent davantage à emprunter.

Selon Apilado, Dauter et Smith, d'autres variables explicatives n'ont pas encore été identifiées. Parmi celles-ci, on pourrait citer les différences démographiques entre les diverses populations, bien que les auteurs laissent entendre que "[...] les différences démographiques ont tendance à être associées ou liées aux différences économiques (pour ce qui est, entre autres, du revenu, des dettes et de la situation professionnelle)"[9]. Ils concluent :

> Dans la mesure où les variables additionnelles représentent des sous-ensembles de facteurs juridiques et économiques, il serait peut-être intéressant d'analyser une hypothèse qui se dégage de la présente étude et selon laquelle la législation en vigueur dans un État établit un champ de référence de la distribution des taux de faillites des consommateurs à l'intérieur duquel, à la longue, les variables économiques déterminent l'évolution des taux[10].

Si on inclut le Canada dans l'étude comparative de Foot portant sur le Royaume-Uni et les États-Unis, on obtient des résultats qui confirment cette dernière hypothèse. Le tableau C.1 donne les taux de faillites personnelles au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni pour certaines années, de 1925 à 1975. Jusqu'au milieu des années 60, les taux de faillites des consommateurs au Canada et au Royaume-Uni étaient à peu près semblables. L'amplitude du nombre de faillites personnelles semble se concentrer autour d'un taux de 10 par 100 000 habitants âgés de 20 ans ou plus. Le taux réel affichait une différence d'environ plus ou moins 5 faillites par 100 000 habitants âgés de 20 ans ou plus. Au cours de cette période, le taux de faillites personnelles aux États-Unis est demeuré constant soit 5 à 10 fois plus élevé qu'au Canada et au Royaume-Uni. De la fin des années 60 jusqu'à nos jours, le taux de faillites personnelles au

---

9. Ibid., p. 391.

10. Ibid.

Tableau C.1

Taux de faillites de consommateurs au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni

	Canada				États-Unis		Royaume-Uni	
	(1) Cas (en milliers)		(2) Taux[a]		(3) Cas (en milliers)	(4) Taux[a]	(5) Cas (en milliers)	(6) Taux[a]
1975	8,335	(5,222)[b]	58	(36)[b]	224	165	6,7	18
1974	6,992	(4,383)	50	(31)	169	128	52	14
1973	6,271	(3,195)	46	(23)				
1972	3,647	(3,086)	27	(23)		128		
1970	2,732		21		178	142	4,7	12
1969	1,725		14		169	137		
1968	1,308		11		181	149		
1967	1,549		13		192	161		
1966	1,903		16		176	150		
1960	0,813		8		98	89	2,8	7
1955	0,683		7		50	48		
1950	0,400		5		25	25	1,8	5
1932	0,840		14		55	70	4,7	15
1925	0,700		13		35	50	4,7	15

Sources :

Colonne 1 : jusqu'en 1965 : Annuaire du Canada, diverses années. Les chiffres pour les années antérieures à 1955 sont des estimations, puisque les chiffres réels renfermaient des faillites commerciales et des faillites personnelles, d'après le pourcentage des faillites de consommateurs par rapport aux faillites commerciales lorsque les données furent consignées séparément. Jusqu'en 1975 : Rapport du surintendant des faillites, diverses années.

Colonne 2 : Statistique Canada, Estimation de la population selon le sexe et l'âge, n° 91-202 au catalogue; et Population 1921-1971, n° 91-512 au catalogue, hors série.

Colonnes 3 et 4 : Stanley et al., Bankruptcy, p. 25.

Colonnes 5 et 6 : Foot, "Personal Bankruptcy", pp. 24 et 26.

[a] Nombre de faillites par 100 000 habitants âgés de 20 ans et plus.

[b] Nombre de cas et taux de faillites de consommateurs qui ont recours aux services de syndics privés (les faillis de l'AFSMI sont exclus).

Canada a augmenté de façon marquée, alors qu'il est demeuré relativement stable aux États-Unis et au Royaume-Uni. Si on a raison de prétendre que certains facteurs contrôlent l'amplitude tandis que d'autres n'occasionnent que des variations à l'intérieur d'une amplitude donnée, alors, en analysant les facteurs économiques et juridiques semblables et différents caractérisant les trois pays jusqu'au milieu des années 60, ainsi que les modifications qui ont marqué ces facteurs après cette date, on devrait pouvoir isoler l'importance relative de ces facteurs pour ce qui est de déterminer l'amplitude du taux de faillites des consommateurs.

Une comparaison des ratios d'endettement des particuliers au Canada et aux États-Unis confirme l'hypothèse d'Apilado, Dauter et Smith et met en doute les conclusions formulées par Stanley et al., Yeager et Foot (voir les tableaux C.2 et C.3). Contrairement aux ratios d'endettement du Royaume-Uni, ceux du Canada ressemblent beaucoup à ceux des États-Unis. Pourtant, les taux de faillites des consommateurs au Canada et aux États-Unis affichent des amplitudes très différentes. Foot ne semble pas avoir raison lorsqu'il conclut que des ratios d'endettement différents expliquent, au niveau international, des taux différents de faillites. Toutefois, tant au Canada qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni, les taux de faillites personnelles ont augmenté parallèlement au ratio d'endettement. Il est probable que ce ratio explique effectivement les changements que subit le taux de faillites de consommateurs d'un État, mais pas les différences d'amplitude entre les États, comme l'ont constaté Apilado, Dauter et Smith.

Stanley et al., ainsi que Foot reconnaissent que d'autres facteurs, en plus des facteurs économiques, influent sur les taux de faillites[11]. Ils sont néanmoins d'avis que le ratio d'endettement est le principal facteur déterminant du taux de faillites. Cependant, l'étude de Stanley et al., n'a pas réussi à distinguer d'une manière précise les facteurs qui influent sur la croissance du taux de faillites et ceux qui déterminent l'amplitude à l'intérieur de laquelle le taux évolue. Ils affirment que le ratio d'endettement n'entraîne que des changements dans le taux de faillites personnelles et, en d'autres occasions, ils prétendent que le ratio d'endettement élevé est la cause de l'amplitude considérable du taux de faillites. Foot a interprété les paroles de Stanley et al., de la façon suivante : le ratio d'endettement est le principal facteur

---

11. Stanley et al., Bankruptcy, pp. 28-32; Foot, "Personal Bankruptcy", pp. 27-34.

déterminant de l'amplitude alors qu'il est possible de prétendre qu'ils considèrent uniquement que ce ratio est le principal facteur influant sur les changements que subit, pour une amplitude donnée, le taux de faillites de consommateurs. Cette dernière interprétation semble concorder avec les conclusions d'Apilado, Dauter et Smith. Foot, donc, serait le seul à laisser entendre que les différences relatives au ratio d'endettement constituent le principal facteur déterminant de l'amplitude du taux de faillites d'un État. Si on envisage la situation du Canada ainsi que celle des États-Unis et du Royaume-Uni, Foot n'a pas raison. Toutefois, Foot ajoute une liste de facteurs juridiques importants qui expliquent peut-être cette différence. Si on inclut le système du Canada dans son étude comparative des systèmes juridiques, ces facteurs juridiques ont plus d'importance que ne le croyait Foot.

En général, les systèmes de faillite, se ressemblent beaucoup au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni[12]. Toutefois, au Royaume-Uni et au Canada, on traite les créanciers et les débiteurs d'une façon différente qu'aux États-Unis. La plupart des faillis-consommateurs au Royaume-Uni ne réussissent pas à obtenir leur libération[13], alors qu'au Canada, la majorité l'obtiennent; en général, il leur faut attendre de 9 à 12 mois pour obtenir une libération absolue la plupart du temps mais qui, à l'occasion, peut être con-

---

12. L'analyse qui suit se rapproche considérablement de celle de Foot, "Personal Bankruptcy", pp. 31-34, mais elle inclut le Canada. Pour une analyse des systèmes de faillite, voir : J. Honsberger, "Bankruptcy Administration in the United States and Canada", California Law Review, 63, 1975, pp. 1515-1545; G.S. Joslin, "Bankruptcy Chat from England", Journal of the National Conference of References in Bankruptcy, janvier 1964, p. 22; juillet 1964, p. 84; et octobre 1964, p. 105.

13. Foot, "Personal Bankruptcy", pp. 32-33; et Joslin, "Bankruptcy Chat", janvier 1964, p. 22.

Tableau C.2

Taux de faillites de consommateurs au Canada par rapport aux dettes, au revenu, à l'épargne et au chômage[a]

	(1) Taux de faillites de consommateurs		(2) Ratio d'endettement (en pourcentage)	(3) Pourcentage de l'épargne par rapport au revenu	(4) Pourcentage de l'épargne par rapport aux dettes	(5) Pourcentage des chômeurs âgés de 15 à 24 ans	25 à 54 ans
1975	58	(36)	21,4	11,0	51,5	6,9	4,3
1974	50	(31)	21,7	10,1	46,4	5,3	3,2
1973	46	(23)	22,1	9,1	41,0	5,6	3,3
1972	27	(23)	21,8	7,4	33,8	6,2	4,0
1971	24		21,1	5,9	27,8	6,3	4,1
1970	21		21,6	5,3	24,6	5,7	3,9
1969	14		21,8	5,4	24,6	4,4	3,0
1968	11		21,0	5,6	26,8	4,5	3,3
1967	13		19,9	6,3	31,8	3,8	2,8
1966	16		19,2	6,7	34,8	3,4	2,4
1965	15		19,4	5,5	28,4	3,7	
1964	16		18,6	4,2	22,5	4,5	
1963	14		17,2	5,4	31,6	5,3	
1962	10		16,3	5,6	34,5	5,7	
1961	8		16,9	5,0	29,9	6,9	
1960	8		16,2	6,3	36,2	6,8	
1959	10		15,4	5,8	37,6	5,8	
1958	11		14,2	7,1	50,3	6,8	
1957	13		14,0	5,6	40,4	4,4	
1956	8		14,2	6,5	46,0	3,2	
1955	7		13,8	4,7	33,8	4,2	
1954	7		12,6	4,8	37,9	4,1	
1953	6		11,7	7,8	66,3	2,3	
1952	6		10,1	7,6	75,1	2,2	
1951	5		8,0	9,0	112,5	1,8	
1950	5		9,6	5,2	54,1	3,0	
1942	14		-	-	-	7,4	
1925	13		-	-	-	2,8	

[a] Dette = dette échue des consommateurs; revenu = revenu disponible des particuliers; épargne = épargne nette des particuliers.

Sources :

Colonne 1 : voir le tableau C.1.
Colonne 2 : revenu : Statistique Canada, Comptes nationaux, n° 13-201 au cat., diverses années. Dette : Revue de la Banque du Canada, mars 1978, février 1972, supplément de 1969, supplément de 1968.
Colonne 3 : Comptes nationaux, diverses années.
Colonne 4 : voir les colonnes 2 et 3.
Colonne 5 : Statistique Canada, Statistiques chronologiques sur la population active, n° 71-201 au catalogue, 1977; Comptes nationaux, diverses années.

Tableau C.3

Taux de faillites de consommateurs aux États-Unis par rapport aux dettes, au revenu, à l'épargne et au chômage

	(1) Taux des faillites des consommateurs	(2) Ratio d'endettement (en pourcentage)	(3) Pourcentage de l'épargne par rapport au revenu	(4) Pourcentage de l'épargne par rapport aux dettes et au revenu	(5) Taux de chômage (en pourcentage
1975	165	18	7,8	43,7	8,5
1974	128	19	7,3	39,2	5,6
1973	-	19	7,8	40,3	4,9
1972	128	19	6,2	32,1	5,6
1971	-	19	7,7	41,8	5,9
1970	142	18,4	7,4	40,0	4,9
1969	137	19,3	5,6	29,0	3,5
1968	149	19,2	6,5	34,4	3,6
1967	161	18,7	7,5	40,6	3,8
1966	150	19,1	6,5	34,3	3,8
1965	140	19,1	6,4	33,7	4,5
1964	135	18,3	6,0	32,5	5,2
1963	123	17,7	4,7	26,2	5,7
1962	118	16,6	5,3	32,0	5,5
1961	118	15,9	5,6	34,8	6,7
1960	89	16,0	4,9	30,4	5,5
1959	89	15,3	5,6	36,5	5,5
1958	74	14,2	6,8	48,1	6,8
1957	60	14,6	6,7	45,8	4,3
1956	50	14,4	6,8	46,5	4,1
1955	48	14,1	5,4	38,4	4,4
1954	43	12,6	6,1	48,0	5,5
1953	32	12,3	6,8	54,2	2,9
1952	28	11,5	6,8	58,1	3,0
1951	28	10,0	6,6	65,1	3,3
1950	25	10,4	5,3	50,3	5,3
1932	70	-	-	-	23,6
1925	50	-	-	-	-

Dette = dette échue des consommateurs; revenu = revenu disponible des particuliers; épargne = épargne nette des particuliers.

Sources :

Colonne 1 : voir le tableau C.1.
Colonne 2 : revenu : Economic Report of the President, diverses années.
Dette : 1950 à 1970 : Banking and Monetary Statistics, 1941-1970, Board of Governors of the Federal Reserve System.
Jusqu'en 1975 : estimations tirées du pourcentage de dettes qui ne sont pas payées à tempérament par rapport aux dettes qui sont payées à tempérament, lorsque les deux données avaient été consignées. Pour les dettes à tempérament jusqu'en 1975 : Annual Statistical Digest: 1971-1975, Board of Governors of the Federal Reserve.
Colonne 3 : Economic Report of the President, 1977.
Colonne 4 : voir les colonnes 2 et 3.
Colonne 5 : Economic Report of the President, 1977.

ditionnelle[14]. Aux États-Unis, la libération est accordée, en moyenne, 7 mois au plus après la demande[15].

Au Canada et au Royaume-Uni, on impose des limites au crédit qu'un failli-consommateur non libéré peut obtenir sans divulguer sa situation de failli (ce qui éliminerait en réalité toute possibilité d'obtenir du crédit)[16]. De telles restrictions n'existent pas aux États-Unis. Les débiteurs canadiens et britanniques risquent donc de perdre une partie plus importante de leurs actifs en déclarant faillite. Les dispositions relatives aux exemptions sont ordinairement plus généreuses aux États-Unis qu'au Canada ou au Royaume-Uni. Au Canada et aux États-Unis, il existe à la fois des lois fédérales et provinciales (des lois propres aux États) en ce qui concerne les exemptions. La législation fédérale américaine a eu tendance à prévoir des exemptions de base[17]. Par contre, une proposition canadienne prévoyait un plafond au-dessus duquel aucune exemption provinciale ne serait valable[18]. Cette proposition a été retirée des ébauches successives du nouveau projet de loi sur la faillite après que les provinces se soient opposées vigoureusement à l'empiètement du gouvernement fédéral dans leur champ de compétence législative.

---

14. Rapport annuel du surintendant des faillites, Ottawa, Consommation et Corporations Canada, années diverses; Documents explicatifs du projet de loi concernant la faillite et l'insolvabilité, 1978, p. 16; Loi sur la faillite, S.R.C., 1970, c. B-3, par. 143(1). En Ontario, à cause d'une accumulation de cas en instance de jugement devant la cour des faillites, il s'écoule souvent plus d'un an entre la demande et l'audience de libération. Voir aussi note 37.

15. Foot, "Personal Bankruptcy", pp. 32-33.

16. Ibid., p. 33, pour le Royaume-Uni; pour le Canada : Loi sur la faillite, art. 170.

17. Stanley et al., Bankruptcy, pp. 31-32.

18. Projet de loi C-60, par. 150(1). Voir également : Loi sur la faillite, art. 48. La cour peut modifier les exemptions provinciales concernant les saisies de salaire. En réalité, elle a réduit les exemptions provinciales.

Les actifs acquis par les faillis canadiens et britanniques avant qu'ils obtiennent leur libération, y compris leur salaire, peuvent être distribués aux créanciers[19]. Ce n'est pas le cas aux États-Unis[20], et au Canada, l'article 48 de la Loi sur la faillite exige une ordonnance de la cour avant que l'excédent de revenu puisse être saisi par le syndic; les tribunaux s'efforcent de faire preuve de discrétion pour éliminer tout préjudice.

Il ne faut pas oublier qu'une ordonnance de libération absolue peut très bien ne pas dégager le débiteur de toutes ses dettes. Au Canada, les dettes non libérées comprennent, sur preuve du créancier, celles issues "de marchandises fournies comme nécessités de la vie"[21], terme imprécis, mais que les tribunaux ont interprété largement[22].

La nature des lois sur la faillite au Canada et au Royaume-Uni explique, du moins en partie, pourquoi ces pays affichent un taux beaucoup plus faible de faillites personnelles que les États-Unis. Toutefois, on ne tient alors pas compte de la hausse rapide du taux de faillites au Canada depuis la fin des années 60. Cette hausse peut sans doute être attribuable aux changements qui ont été apportés, depuis 1966, à la loi canadienne sur la faillite et à son application.

Un changement administratif des plus importants a été apporté, en 1972, au traitement des débiteurs-consommateurs au Canada lors de la mise sur pied de l'AFSMI. Ce programme fournissait des syndics publics aux débiteurs qui n'avaient pas les moyens d'avoir recours aux services de syndics privés (et, par conséquent, qui étaient incapables de déclarer faillite). Comme le montrent les chiffres entre parenthèses de la colonne 2 du tableau C.1, l'AFSMI était responsable d'un pourcentage élevé de la hausse du taux de faillites des consommateurs canadiens. Le nouveau projet de loi sur la

---

19. Foot, "Personal Bankruptcy", p. 32, pour le Royaume-Uni; Loi sur la faillite, art. 47(c), art. 48 pour le Canada.

20. Foot, "Personal Bankruptcy", p. 32.

21. Loi sur la faillite, al. 148(1)g).

22. Les tribunaux ont considéré des biens tels que les automobiles comme "des nécessités de la vie".

faillite entraînera d'autres changements, y compris une libération automatique du failli après un délai de six mois (compte tenu des objections des créanciers)[23], l'obligation pour le tribunal de tenir compte de la loi provinciale quant à l'insaisissabilité de certains biens avant de formuler une ordonnance contre le salaire du failli[24], l'exclusion des nécessités de la vie comme dette non libérable et l'introduction du concordat pour éviter la faillite[25].

En 1966, la partie X a été ajoutée à la Loi sur la faillite. Cette partie offre des régimes d'accomodement aux débiteurs consommateurs, mais seulement dans les provinces où elle a été déclarée en vigueur. Actuellement, l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve s'en trouvent exclus. Toutefois, le Code civil du Québec (la "Loi Lacombe") et les tribunaux de l'Ontario offrent aux débiteurs des régimes semblables d'arrangement[26]. La partie X de la Loi sur la faillite prévoit des régimes d'arrangement semblables à ceux qui sont autorisés aux États-Unis. Le chapitre XIII de la Bankruptcy Act des États-Unis offre des régimes d'arrangement depuis 1939. Bien que les débiteurs qui trouvent une solution à leurs problèmes grâce à la partie X ou à des arrangements semblables ne font pas partie des statistiques sur les faillites, des études effectuées sur les débiteurs qui se prévalent de la Loi Lacombe ont démontré que la majorité de ceux qui ont recours aux régimes d'arrangement ont préféré, en dernière analyse, déclarer faillite lorsqu'ils ont eu une meilleure connaissance de la procédure de faillite[27].

---

23. Projet de loi C-12, art. 231.

24. Projet de loi C-12, art. 160.

25. Projet de loi C-12, partie III.

26. A. Parker et M. Culpepper, Credit Law and Bankruptcy Handbook, Vancouver, International Self-Counsel Press Ltd., 1975, p. 127. Voir également D. Scott, "The Division Court Referee of the County of York: His Role in the Larger Picture", dans W.A.W. Neilson, ed., Consumer and the Law in Canada, Downsview, Osgoode Hall Law School, 1970, pp. 119-125; Code de procédure civile du Québec, L.R.Q., 1977, c. C-25, art. 652-659, 552-553.

27. C. Masse, E. MacKaay et J. Hérard, Vivre ou exister : étude de l'efficacité sociale des programmes juridiques d'aide aux débiteurs surendettés, Groupe de recherche en jurimétrie, Faculté de droit, Université de Montréal, octobre 1974. (Voir texte suivant la note 8, annexe B.)

Les différences entre les procédures judiciaires connexes à la faillite de consommateurs peuvent expliquer une partie importante des différences qui existent entre les taux de faillites de consommateurs au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni, sûrement beaucoup plus que le ratio d'endettement. Le nombre de faillites personnelles devrait continuer d'augmenter, si la tendance à adopter des lois favorables aux consommateurs se perpétue. C'est ce qui semble se produire, le taux de faillites étant passé de 58 en 1975 à 87 en 1977 (par 100 000 habitants âgés de 20 ans et plus). L'hypothèse de Apilado, Dauter et Smith que la législation en vigueur dans un État établit un champ de référence de la distribution des taux de faillites de consommateurs à l'intérieur duquel les variables économiques déterminent dans le temps l'évolution des taux[28], semble revêtir beaucoup de validité.

Donc, si le cadre juridique était modifié de façon à ce qu'il soit plus difficile de faire faillite, plus coûteux et que ce soit une expérience plus funeste pour le consommateur, il est certain que le nombre de faillites diminuerait. Une telle solution est certainement illusoire. Bien plus, il est politiquement impossible (en supposant qu'elle soit souhaitable) de renforcer le pouvoir des créanciers à une époque où les consommateurs ont bien plus conscience de leurs droits. De plus, quand bien même cette solution réduirait les faillites, cela ne résoudrait pas le problème de l'insolvabilité. À ce point de vue, il serait intéressant de mettre en corrélation les augmentations du nombre de faillites personnelles auxquelles on a assisté au cours des dernières années et les changements dans les radiations des mauvaises créances, en valeur absolue et en pourcentage, des divers établissements de crédit à la consommation.

Une autre solution juridique consisterait à éliminer ou à limiter la saisie de salaire à laquelle ont recours les créanciers de manière à ce que les débiteurs insolvables ne soient pas obligés de recourir à la faillite pour protéger leurs emplois et leurs payes. Apilado, Dauter et Smith

---

28. Apilado, Dauter et Smith, "Personal Bankruptcies".

ainsi que de nombreux autres auteurs[29] ont considéré que la saisie de salaire incitait de nombreux consommateurs à déclarer faillite. Certains ont recommandé d'abolir la saisie du salaire[30] tandis que d'autres ont proposé d'augmenter les exemptions et de multiplier les restrictions concernant le moment où un créancier peut utiliser ce recours[31].

La solution la plus réalisable dans la société actuelle serait d'orienter en ce sens la réforme législative, mais il ne faut pas oublier le coût d'une telle réforme. Encore une fois, cela ne résout en rien le problème du consommateur insolvable. (Bien que Robert Dolphin Jr prétende que la plupart des faillis-consommateurs soient en mesure de payer leurs dettes, mais qu'ils choisissent la faillite comme étant le moindre mal et, ce qui est plus important, pour protéger leur emploi car les employeurs n'aiment pas supporter des coûts d'administration supplémentaires dus aux saisies de salaire[32]. Donc, les débiteurs-consommateurs qui tireraient profit des restrictions imposées à la saisie de salaire ne seraient pas nécessairement de véritables insolvables. De toute façon, ils éprouveraient des difficultés financières qu'une simple réforme juridique ne pourrait résoudre.) La réforme de la saisie de salaire serait égale-

---

29. Par exemple, G. Brunn, "Wage Garnishment in California: A Study and Recommendations", California Law Review, décembre 1965, pp. 1214-1253; R.C.C. Cuming, "The Credit Consumer in Trouble : Remedies of Canadian Consumer Creditors", McGill Law Journal, vol. 15, février 1969, pp. 48-72; R. Dolphin Jr., An Analysis of Economic and Personal Factors Leading to Consumer Bankruptcy, document occasionnel n° 15, East Lansing, Mich., Bureau of Business and Economic Research, université du Michigan, 1965; T.C. Puckett, "Credit Casualties: A Study of Wage Garnishment in Ontario", University of Toronto Law Journal, 28, 1978, pp. 95-194; id., "The Protection of Wages from Garnishment in Ontario", Ottawa Law Review, 10, 1978, pp. 566-580; E. Snedecor, "Why So Many Bankruptcies in Oregon?", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, juillet 1966, pp. 78-80.

30. Par exemple, Brunn, "Wage Garnishment" et Snedecor, "Why So Many Bankruptcies?".

31. Par exemple, Cuming, "Credit Consumer in Trouble", Puckett, "Credit Casualties" et id., "Protection of Wages".

32. Dolphin Jr., Economic and Personal Factors.

ment coûteuse parce qu'elle aurait des effets sur la disponibilité et le coût du crédit à la consommation. T.C. Puckett signale que les revenus futurs d'un consommateur constituent la principale garantie que les prêteurs prennent en considération avant d'accorder des prêts[33]. Si la saisie de salaire est plus difficile à obtenir, les créanciers sont donc moins en mesure de tirer profit de cette garantie dont la valeur diminue par le fait même. À partir d'une analyse des différences, entre les États, caractérisant les taux d'intérêt sur les prêts personnels et leur disponibilité aux États-Unis, Peterson et Frew ont constaté que les restrictions à la saisie de salaire avaient comme conséquence que les banques et les sociétés de financement accordaient moins de prêts personnels et que les sociétés de financement exigeaient des taux d'intérêt plus élevés sur les prêts qu'elles accordaient aux consommateurs[34]. Les restrictions imposées à la remise du salaire, l'équivalent contractuel de la saisie, ont contribué à réduire la disponibilité des prêts personnels accordés par les caisses d'épargne et de crédit[35].

Il appert que, bien que la réforme législative soit une mesure permettant de modifier en profondeur le nombre de faillites des consommateurs d'un pays, il n'est pas possible de l'entreprendre au Canada. Le fait de limiter la saisie de salaire semble être la réforme la plus prometteuse, mais il ne faut pas en oublier les coûts. De plus, au Canada, la saisie et la remise du salaire sont déjà considérablement limitées. Si on applique à la saisie de salaire la classification d'Apilado (facilement accordée, un peu limitée, très limitée et extrêmement limitée), on constate que la plupart des lois provinciales sur la saisie de salaire sont très restrictives[36]. De plus, la remise du salaire a été

---

33. Puckett, "Credit Casualties", p. 190; id., "Protection of Wages", p. 567.

34. R.L. Peterson et J.R. Frew, "Creditor Remedy Restrictions and Interstate Differences in Personal Loan Rates and Availability: A Supplementary Analysis 1977", document de travail n° 14, Krannert Graduate School of Management, Purdue University, 1978, p. 12.

35. Ibid., pp. 9 et 12.

36. Voir l'annexe A où figurent les exemptions relatives à la saisie de salaire et des biens au Canada.

interdite dans certaines provinces[37]. C'est pourquoi, au Canada, les principes philosophiques qui sous-tendent la législation relative à la faillite de consommateurs sont probablement immuables. Il est probable que les quelques changements qu'on pourrait apporter au système juridique canadien (restrictions de plus en plus importantes des recours des créanciers, dispositions relatives à la consolidation des dettes et au concordat) n'entraîneront, au plus, qu'une faible diminution du taux de faillites[38].

Donc, que peut-on faire au Canada pour que les consommateurs insolvables aient moins besoin de recourir à la faillite? Il n'est pas possible de modifier en profondeur le système juridique actuel; donc, conformément à l'hypothèse d'Apilado, Dauter et Smith, il est impossible d'abaisser le taux de faillites personnelles en-deçà d'un certain niveau. La solution consisterait à contrôler les facteurs économiques, ce qui, sur une échelle macro-économique, serait toutefois difficile. Aucun gouvernement ne possède la formule magique qui lui permet de contrôler le chômage. Toute réduction, au niveau national, des ratios d'endettement nécessiterait probablement de limiter le crédit, mesure que les Canadiens jugeraient inacceptable. Il faut envisager des variables explicatives autres que les variables économiques et juridiques susmentionnées pour pouvoir comprendre l'augmentation du nombre de faillites des consommateurs canadiens et proposer des façons de réduire la nécessité d'y avoir recours. Les différences démographiques parmi la population représentent une de ces catégories de variables. Bien qu'Apilado, Dauter et Smith aient remarqué qu'il existe peut-être une corrélation étroite entre les différences démographiques et les différences économiques (entre autres, en termes de revenu, de dettes et de situation professionnelle), toute compréhension des facteurs démographiques ayant trait à la faillite des consommateurs pourrait nous permettre, mieux que les grandes réformes économiques qui ont été proposées, de réagir de façon plus spécialisée et plus acceptable aux faillites.

---

37. Par exemple, en Ontario, seulement les caisses d'épargne et de crédit peuvent accepter des remises du salaire, 70 p. 100 du salaire étant encore exempt de saisie, Wages Act, R.S.O., 1970, c. 486, art. 7. Ces remises du salaire survivent à la procédure de faillite jusqu'à ce que le failli-consommateur reçoive vraiment sa libération.

38. Voir, par exemple, Puckett, "Credit Casualties", p. 186.

INFLUENCE DES FACTEURS DÉMOGRAPHIQUES SUR LA FAILLITE

Les caractéristiques démographiques des faillis-consommateurs constituent une variable explicative à laquelle on a fréquemment fait allusion pour expliquer les faillites de consommateurs[39]. Apilado, Dauter et Smith croyaient fortement à l'existence d'un rapport étroit entre les différences démographiques et les différences économiques[40]. Ils sont d'avis que les différences démographiques ne peuvent pratiquement pas servir à expliquer les différences entre les États, pour ce qui est des taux de faillites de consommateurs. Pour la même raison, les caractéristiques démographiques, comme les facteurs économiques, devraient permettre d'expliquer les changements que subit ce taux à l'intérieur de l'État. Un État ne peut faire grand chose pour modifier les principaux facteurs économiques (les ratios d'endettement et le chômage), mais les secteurs public, privé et bénévole seront peut-être en mesure de déployer des efforts mieux orientés et plus efficaces pour aplanir le problème si on procède à une analyse plus précise des facteurs tout en identifiant des groupes problèmes d'une taille raisonnable. De plus, comme l'a affirmé le Conseil canadien de la consommation[41], toute tentative de réforme ne peut être évaluée que lorsqu'on connaît le groupe auquel elle s'adresse.

Il est également possible de prétendre que le caractère social d'une société est un important facteur déterminant du taux de faillites de consommateurs. Stanley et al. ainsi que Yeager avaient tendance à en rejeter l'importance lorsqu'ils affirmaient que l'augmentation du nombre des faillites "était apparemment surtout due à l'accroissement de l'endettement de la population plutôt à une baisse de la qualité des normes d'octroi du crédit ou qu'à un plus fort empressement de déclarer faillite"[42] ou "à un déclin de la croissance morale"[43]. Nous sommes d'avis que ces réflexions

---

39. Conseil canadien de la consommation, Rapport sur la faillite personnelle, Ottawa, juin 1972; Apilado, Dauter et Smith, "Personal Bankruptcies".

40. Voir Apilado, Dauter et Smith, "Personal Bankruptcies".

41. Conseil canadien de la consommation, Rapport sur la faillite personnelle, p. 4.

42. Stanley et al., Bankruptcy, p. 40.

43. Yeager, "Personal Bankruptcy", p. 102.

ne parviennent pas à saisir que le simple fait que des personnes soient prêtes à s'endetter davantage démontre l'apparition d'une nouvelle attitude à l'endroit de la faillite. La faillite est une conséquence implicite du recours au crédit, de sorte que nous pouvons prétendre qu'un recours accru au crédit peut être dû, du moins en partie, à une peur moins vive de faire faillite. Également, "l'humiliation de la faillite" est une expression qu'utilisent de nombreux auteurs : ils affirment que les faillites augmentent parce que le déshonneur est moins grand. Cela implique que le caractère de la société a changé entraînant ainsi une plus grande importance des faillites de consommateurs. Il est donc nécessaire de comprendre la nature de ce nouveau caractère et le fait d'approfondir les caractéristiques des faillis-consommateurs est un pas dans cette voie.

BIBLIOGRAPHIE

"A Comparison of the Bankruptcy System of Canada and the United States", Personal Finance Law Quarterly Report, vol. 25, été 1971, pp. 97-99.

Ahert, Alan M., "Discharging Student Loans in Bankruptcy", American Bankruptcy Law Journal, vol. 52, été 1978, pp. 201-212.

Altman, E.I., "The Prediction of Corporate Bankruptcy: A Discriminant Analysis", thèse de doctorat, Los Angeles, Californie, 1967, Ann Arbor, Mich., University Microfilms.

Amter, J.A., "Can We Cure the Bankruptcy 'Cancer'?", Credit World, vol. 50, n° 2, novembre 1961, pp. 20-21.

"A New Kind of Loan Fraud", Credit Union Magazine, vol. 32, septembre 1967, pp. 26-29.

Angleterre, Justice, Bankruptcy, Londres, Stevens, 1975.

Apilado, P., Dauter, J.J. et D.E. Smith, "Personal Bankruptcies", Journal of Legal Studies, vol. 7, n° 2, juin 1978, pp. 371-392.

Australia Law Reform Commission, Debt Recovery and Insolvency, document de travail n° 6, Canberra, 1978.

Australia Law Reform Commission, Insolvency: The Regular Payment of Debts, rapport n° 6, Canberra, 1977.

"Bankruptcy: Causes and Remedies", Montana Business Quarterly, été 1963.

"Bankruptcy: Making it Harder to Go Broke", Economist, 15 mars, 1975, p. 119.

Barazon, H., "Thoughts Concerning the Reorganization of Australian Insolvency Law", Commercial Law Journal, vol. 79, décembre 1974, pp. 481-483.

Basford, R., "A Comparison of the Bankruptcy Systems of Canada and the United States", Personal Finance Law Quarterly Report, vol. 25, n° 3, 1971, pp. 97-99.

Basford, R., "New Canadian Bankruptcy Law: Instruments for Social Reform", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, octobre 1970, pp. 99-101.

"Be Alert to Warning Signs of Customer Insolvency", Inland Printer/American Lithographer, vol. 176, octobre 1975, p. 781.

Bobier, H.H., "Bankruptcy -- Time for Re-Appraisal", Industrial Banker, vol. 32, mars 1966, pp. 6-7.

Bosecken, C.E., "Mitigating the Bankruptcy Problem", Credit World, vol. 59, juin 1964, pp. 9-12.

Boyajian, J., "The Trustee in Bankruptcy and the Federal Truth-in-Lending Act", American Bankruptcy Law Journal, vol. 51, hiver 1977, pp. 63-72.

Brendes, R.C. et L.H. Schwartz, "Schlockmeister's Jubilee: Bankruptcy for the Poor", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, juillet 1966, pp. 69-77.

Brosky, J., A Study of Personal Bankruptcy in the Seattle Metropolitan Area, Seattle, Washington, Retail Credit Association of Seattle, 1965.

Brosky, J., Personal Bankruptcy and the Consumer Finance Industry, Seattle, Wash., université de Washington, 1965.

Brosky, J., "Some Suggested Solutions to the Bankruptcy Problem", Credit World, vol. 54, mars 1966, pp. 13-15.

Brunn, G., "Wage Garnishment in California: A Study and Recommendations", California Law Review, vol. 53, décembre 1965, pp. 1214-1253.

Brunner, G.A., "Personal Bankruptcies: Trends and Characteristics", monographie n° 124, Columbus, Bureau of Business Research, université de l'Ohio, 1965.

Burton, R.C.C., Bankruptcy Law in New Zealand, Wellington, N.Z., Sweet and Maxwell (N.Z.) Ltd., 1959.

Burton, R.T., A Lawyer Tells You How to Get Out of Debt and Stay Out, Salt Lake City, Utah, Brigham Street House, 1970.

Caffrey, B. et W.C. Capel, "Personal Bankrupts: Psychological Predictors", Consumer Finance News, février 1970.

Caplovitz, D., "Breakdowns in the Consumer Credit Marketplace", Business Lawyer, vol. 26, février 1971, pp. 795-800.

Caplovitz, D., Consumers in Trouble: A Study of Debtors in Default, New York, Macmillan Publishing, 1973.

Caplovitz, D., Debtors in Default, deux volumes, New York, Bureau of Applied Social Research, Columbia University, Free Press, 1971.

Caplovitz, D., The Poor Pay More, New York: Bureau of Applied Social Research, Columbia University, Free Press, 1976.

Caplovitz, D., Book review, "Consumers in Trouble: A Study of Debtors in Default", Journal of Consumer Affairs, vol. 9, hiver 1975, pp. 223-226.

Collins, M.T., "Consumer Credit Counselling: An Alternative to Bankruptcy", Montana Business Quarterly, vol. 10, hiver 1972, pp. 26-37.

Conseil canadien de la consommation, Rapport sur la faillite personnelle, Ottawa, 1972.

Consommation et Corporations Canada, Crédit à la consommation, n° 61-004 au catalogue, Ottawa, 1970.

Consommation et Corporations Canada, CP-72-6, Communiqué de presse traitant de la création d'un programme destiné à améliorer la condition du consommateur ou salarié surendetté, 26 mars 1972; et RP-72-7, Données de base sur le Programme relatif aux petits débiteurs annoncé par M. Robert Andras, Ministre de Consommation et Corporations Canada, 20 mars 1972.

Consommation et Corporations Canada, Cyr, René, "Changing Trends in Wage Earner Bankruptcy", rapport présenté à la Direction des faillites, Ottawa, 1976.

Consommation et Corporations Canada, Direction de la recherche et de l'évaluation, Brighton, W. et al., "Survey of Credit Counselling Services in Canada", Ottawa, 1978.

Consommation et Corporations Canada, Direction des faillites, Wispinski, D.N. et R.W. Finniak, "Bankrupt's Observations on Bankruptcy and Federal Trustee Program, December 1972 to November 1973", Ottawa, 1976.

"Consumer Bankruptcy Question", Financial Executive, vol. 31, juillet 1963, pp. 46-47.

Countryman, V., "Legal Relief: Straight Bankruptcy and Wage Earner Plans", Business Lawyer, vol. 26, janvier 1971, pp. 933-941.

Credit Counselling Service of Metropolitan Toronto, mémoire soumis à H.L. Rowntree, Q.C., (Financial and Commercial Affairs - gouvernement de l'Ontario), Toronto, 31 janvier 1968.

Cuming, R.C.C., "The Credit Consumer in Trouble: Remedies of Canadian Consumer Creditors", McGill Law Journal, vol. 15, février 1969, pp. 48-72.

Davies, G., "Britain's Bankruptcy Crisis", Banker, vol. 125, novembre 1975, pp. 1263-1267.

Dilenschneider, John J., "A Close Look at the Proposed Discharge Provisions", American Bankruptcy Law Journal, vol. 50, printemps 1976, pp. 108-118.

"Discharge Provisions in Consumer Bankruptcy: Need for a New Approach", New York University Law Review, vol. 45, octobre 1970, p. 1251.

Dolphin, R., Jr., "An Analysis of Economic and Personal Factors Leading to Consumer Bankruptcy", document occasionnel n° 15, East Lansing, Bureau of Business and Economic Research, université du Michigan, 1965.

Dolphin, R., Jr., "A Rejoinder to Those Who Contend that Bankrupts do not have the Ability to Pay Part or All of their Debts", Personal Finance Law Quarterly Report, vol. 22, n° 1, 1967, pp. 5-6.

Dolphin, R., Jr., "A Continuing Problem", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, janvier 1967, pp. 27-31.

Dolphin, R., Jr., "Small Loans Licensees' Role in Consumer Bankruptcy", Consumer Finance News, vol. 49, mars 1965, pp. 6-8.

"Easy Credit Drives More and More Families to the Brink", U.S. News and World Report, vol. 77, 15 juillet 1974, pp. 77-79.

Eisendrath, J.M., "The Primrose Path from Easy Credit to Bankruptcy", National Workshop on Consumer Credit in Family Finance Management, Madison, Wisc., American Home Economics Association, octobre 1967, pp. 93-97.

Faillite et insolvabilité, rapport du comité d'étude sur la législation en matière de faillite et d'insolvabilité, Information Canada, 1970.

Federated Council on Sales Finance Companies, Position Paper on Public Policy Issues, Toronto, 1972.

Fifield, R., Presentation to Consumer Debt Counselling Seminar, St. John's, Terre-Neuve, 20 octobre 1977.

Foot, M., "Personal Bankruptcy -- An International Comparison", Three Banks Review, n° 115, septembre 1977, pp. 21-39.

Gable, R.L., "Psychological Determinants of Consumer Credit Behaviour", thèse de doctorat, université de l'Utah, 1969.

Goldberg, F.S., "Problem users of consumer credit as seen by a caseworker", National Workshop on Consumer Credit and Family Financial Management, Madison, Wisc., American Home Economics Association, octobre 1967, pp. 87-92.

Harris, D., "Prosperity and Personal Bankruptcy", Business Review, août 1971, pp. 3-9.

Hayek, E.J., Principles of Bankruptcy in Australia, 2e éd., Queensland, Australie, University of Queensland Press, 1967.

Herrmann, R., "Families in Bankruptcy: A Survey of Recent Studies", Journal of Marriage and the Family, vol. 28, août 1966, pp. 324-330.

Herrmann, R., Causal Factors in Consumer Bankruptcy: A Case Study, document occasionnel n° 6, Los Angeles, Californie, Institute of Government Affairs, université de Californie, décembre 1965.

Hershman, A., "Big Bucks in Bankruptcy", Dun's Review, novembre 1975, pp. 48-50, 87.

Hershman, A., "How to Figure Who's Going Bankrupt", Management Review, janvier 1976, pp. 29-32.

Hira, T.K., "A Study of the Small Debtor Program in Manitoba (1973-1977)", Winnipeg, Department of Family Studies, université du Manitoba, (miméographié), janvier 1979.

Honsberger, J., "Bankruptcy Administration in the United States and Canada", California Law Review, vol. 63, 1975, pp. 1515-1545.

Honsberger, J., "Bankruptcy in France", Canadian Bar Review, vol. 52, 1974, pp. 59-88.

Honsberger, J., "Part X of the Bankruptcy Act and the Over-committed Consumer Debtor", dans W.A.W. Neilson, ed., Consumer and the Law in Canada, Downsview, Osgoode Hall Law School, 1970, pp. 129-137.

Houghton, P.J., The Bankruptcy Act. The Privileges, Protection and Rights of the Creditors, Toronto, The Canadian Credit Institute, n.d.

Houlden, L.W., "Personal Bankruptcies", Canadian Bankruptcy Reports, n.s., vol. 9, 1967, pp. 217-223.

Hunt, H.K., ed., Advances in Consumer Research, vol. 5, Provo, Utah, Graduate School of Management & College of Business, Brigham Young University, 1978, pp. 702-703.

Irlande, Committee on Bankruptcy Laws, Report on the Law and Practice Concerning Bankruptcy and Administration of Insolvent Estates of Deceased Persons, Dublin, Government Publications Sales Office, 1973.

Joslin, G.S., "Bankruptcy Chat from England", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, janvier 1964, p. 22.

Joslin, G.S., "Bankruptcy Chat from England", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, juillet 1964, p. 84.

Joslin, G.S., "Bankruptcy Chat from England", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, octobre 1964, p. 105.

Joslin, G.S., "Bankruptcy Chat from Scotland", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, avril 1965, pp. 53-54.

Joslin, G.S., "Insolvency in Bankruptcy: A Synthesis", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, avril 1963, pp. 37-43.

Kennedy, F.R., "Current Bankruptcy Law Developments -- Commercial and Consumer Transactions", Uniform Commercial Code, vol. 8, n° 3, 1976, pp. 219-236.

Kruger, L., Creditor Representation in Bankruptcy and Insolvency Proceedings, New York, Practising Law Institute, 1974.

Lane, S., "Sub-Marginal Credit Risks: The Comparative Profiles and Their Implications", Journal of Consumer Affairs, vol. 5, été 1971, pp. 24-40.

La Société du Barreau du Haut Canada, Houlden, L.W. et al., The Bar Admission Course: Lectures, Forms and Precedents on Creditors' Rights, Mechanics' Liens and Bankruptcy, éd. rév., Toronto, Carswell, 1973.

Lee, J., "The Counselling of Debtors in Bankruptcy Proceedings", American Bankruptcy Law Journal, vol. 45, automne 1971, pp. 387-404.

Lee, J., "What Shall We do for the Consumer Bankrupt?", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, janvier 1970, pp. 9-13.

Lind, L., "New Service Offered to Lower Costs of Bankruptcy", Globe and Mail, 6 février 1969.

Marin, K.J., "Bankruptcy 'Reform' -- Too Soft on the Borrower?", Personal Finance Law Quarterly Report, vol. 28, n° 2, printemps 1974, pp. 52-54.

Masse, C. et al., Accessibilité et réhabilitation en matière de faillite, Rapport III, Partie V, Accessibilité au programme de faillite par syndic public, Montréal, Groupe de recherche en consommation, Faculté de droit, Université de Montréal, avril 1977, non publié.

Masse, C. , MacKay, E. et J. Hérard, Vivre ou exister : étude de l'efficacité sociale des programmes juridiques d'aide aux débiteurs surendettés, Groupe de recherche en jurimétrie, Faculté de droit, Université de Montréal, octobre 1974.

Masse, C. et M. Marois, La règle du jeu, Groupe de recherche en jurimétrie, Faculté de droit, Université de Montréal, 1976.

Matthews, H.L. et J.W. Slocum Jr., "Social Class and Commercial Bank Credit Card Usage", Journal of Marketing, vol. 33, janvier 1969, pp. 71-78.

Matsen, S., "Profile of the Problem User of Credit -- The Bankrupt", National Workshop on Consumer Credit in Family Financial Management, Madison, Wisc., American Home Economics Association, octobre 1967, pp. 73-77.

McQuillan, W.J., "The Bankruptcy Act: Designed for Debtors or Creditors?", Canadian Bankruptcy Reports, n.s., vol. 1, 1960-1961, pp. 181-192.

Meyere, J.I., A Lawyer Tells You How to Wipe Out Your Debts and Make a Fresh Start, New York, Chancellor Press Inc., 1973.

Ministère des services sociaux et communautaires de l'Ontario, Statistics about Credit Counselling Services, Toronto, diverses années.

Misbach, G.L., Personal Bankruptcy in the United States and Utah, Provo, University of Utah Press, 1964.

"More About the Bankruptcy Cancer", Industrial Banker, juillet 1961.

Mors, W.P., "An Argument Against Abridging Consumer Right of Bankruptcy", Journal of Consumer Affairs, vol. 6, hiver 1972, pp. 120-136.

Murphy, P.A., "Bank Credit Cards: Some Bankruptcy Considerations", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, octobre 1970, pp. 108-118.

O'Connor, T.J., "The Triple Threat to Credit: Frauds, Overloads, Bankruptcies", Credit World, vol. 52, novembre 1963, pp. 9-13.

"On the Verge of Bankruptcy", Credit and Financial Management, vol. 76, août 1979, pp. 32-33.

O'Reilly, M., "Proposals: Recent Problems and Some Solutions", Canadian Bankruptcy Reports, n.s., vol. 23, 1977, pp. 193-206.

Penning, J.A., Jr., "A Survey of the Incidence of Bankruptcy and Related Information on Consumer Credit Transactions", American Bankruptcy Law Journal, vol. 48, avril 1974, pp. 145-158.

Peterson, R.L., "The Impact of Creditors' Remedies on Consumer Loan Charges 1977", document de travail n° 15, West Lafayette, Indiana, Krannert Gratuate School of Management, Purdue University, 1978.

Peterson, R.L. et J.R. Frew, "Creditor Remedy Restrictions and Interstate Differences in Personal Loan Rates and Availability: A Supplementary Analysis, 1977", document de travail n° 14, West Lafayette, Indiana, Krannert Graduate School of Management, Purdue University, 1978.

Peterson, R.L. et C.A. Luckett, "Delinquency Rates on Consumer and Mortgage Debt: Their Determinants and Impact", document de travail n° 5, West Lafayette, Indiana, Krannert Graduate School of Management, Purdue University, 1976.

Phalon, P.A., "Scandal in Personal Bankruptcy: We Have No Asset Bankruptcies Hitting Retailers' Pockets", Dun's Review, vol. 81, mars 1963, pp. 35-36.

Poultney, H.R., "The 'Status' of a Bankrupt", Canadian Bankruptcy Reports, n.s., vol. 19, 1975, pp. 105-111.

Presson, K., "Let's Talk Some Common Sense About the Administration of Consumer Bankruptcies", American Bankruptcy Law Journal, vol. 49, juillet 1975, pp. 263-297.

Puckett, T.C., "Credit Casualties: A Study of Wage Garnishment in Ontario", University of Toronto Law Journal, vol. 28, 1978, pp. 95-194.

Puckett, T.C., "Debt Counselling Programmes in Urban Canada", Hamilton, Ontario, School of Social Work, université McMaster, (miméographié), 1976.

Puckett, T.C., "The Protection of Wages from Garnishment in Ontario", Ottawa Law Review, vol. 10, 1978, pp. 566-580.

Robinson, R.M., "Profile of a Bankrupt", Credit and Financial Management, vol. 78, janvier 1976, pp. 34-36.

Romero, L.J., Federal Provincial Relations in the Field of Consumer Protection, Ottawa, Conseil canadien de la consommation, 1975.

Ross, I.A., European Bankruptcy Laws, International Law Section of the American Bar Association, Washington, 1974.

Roswig, B.B., "Creditors Are Still Victims of the Old Myths", Credit and Financial Management, vol. 79, février 1977, pp. 12-13.

Roy-Lauzon, P. et J. Vignola, Accessibilité et réhabilitation en matière de faillite, Rapport III, Partie IV, Évaluation de la clientèle des programmes de loi de faillite, Groupe de recherche en consommation, Faculté de droit, Université de Montréal, février 1979, non publié.

Samuels, A., "Bankrupt Obtaining Credit", Criminal Law Review, vol. 8, hiver 1967, p. 1.

Schuchman, P. et G.R. Jantscher, "Effects of the Federal Minimum Exemption from Wage Garnishment on Non-business Bankruptcy Rates", Commercial Law Journal, vol. 77, novembre 1972, pp. 360-363.

Sheinfeld, M., "The Proposed Debt Collection Practices Act -- Its Effect Upon the Discharge of Consumer Debt under the Bankruptcy Act", American Bankruptcy Law Journal, vol. 51, été 1977, pp. 277-288.

Siporin, M., "Bankrupt Debtors and Their Families", Social Work, vol. 12, juillet 1967, pp. 51-62.

Slocum, J.W., Jr. et H.L. Mathews, "Social Class and Income as Indicators of Consumer Credit Behavior", Journal of Marketing, vol. 34, avril 1970, pp. 69-74.

Snedecor, E., "Consumer Credit and Bankruptcy", Journal of The National Association of Referees in Bankruptcy, avril 1961, pp. 37-38.

Snedecor, E., "Why So Many Bankruptcies in Oregon?", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, juillet 1966, pp. 78-80.

Stanley, D.T., "The Brookings Institution Study of Problems of Bankruptcy", Journal of the National Conference of Referees in Bankruptcy, janvier 1966, pp. 4-6.

Stanley, D.T., Girth, M. et al., Bankruptcy: Problem, Process, Reform, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1971.

Subrin, S.N. et J. Rugheimer, "A Statistical Study of Bankruptcy in Massachusetts, with Emphasis on the Bankruptcy Bar and an Examination of the Proposed Bankruptcy Acts", American Bankruptcy Law Journal, vol. 50, printemps 1976, pp. 137-268.

Sullivan, G., The Boom in Going Bust: The Threat of A National Scandal in Consumer Bankruptcy, New York, MacMillan Company, 1968.

Trebilcock, M. et A. Shulman, "The Pathology of Credit Breakdown", McGill Law Journal, vol. 22, automne 1976, pp. 415-467.

Twinen, L.K., "Escalation in Personal Bankruptcies and What Can Be Done About It", Industrial Banker, vol. 32, mars 1966, p. 13.

Twinen, L.T., "The Consumer Bankruptcy Problem", Industrial Banker, vol. 27, juin 1961, pp. 17-20.

Twinen, L.T., "Bankruptcy Reports: Some Limitations on Creditor's Rights", Business Lawyer, vol. 29, janvier 1974, pp. 353-368.

Washington, P.L., "Legal Problems of Consumer Credit and Recent Bankruptcy Developments", 1961 proceedings of the Oklahoma Institute of Consumer Credit Management, Oklahoma City, Oklahoma Institute of Consumer Credit Management, université de l'Oklahoma, (miméographié), 1961.

Watre, R.A., "Are Montanians Bankruptcy Prone?", Montana Business Quarterly, vol. 4, printemps 1966, pp. 70-79.

Werson, J.B., "Relationship of Consumer Credit to Bankruptkcy", 13th Annual Consumer Credit Conference, Baton Rouge, université de la Louisiane, (miméographié), mars 1961, pp. 40-47.

"When a Member Files Bankruptcy, Here's What to Do", Credit Union Magazine, mai 1975, pp. 24-28.

"Who's Going Bankrupt and Why", U.S. News and World Report, vol. 71, 17 juillet 1971, pp. 83-84.

"Why So Many People Are Going Bankrupt", U.S. News and World Report, vol. 62, 3 avril 1967, pp. 83-85.

Wiese, A.O., Jr., "The Position of the National Consumer Finance Association on the Report to the Commission on Bankruptcy Laws and the Proposed Bankruptcy Act of 1973", Personal Finance Law Quarterly Report, vol. 28, printemps 1974, pp. 47-52.

Wood, E.W. et J.L. Fletcher, "Personal Bankruptcy in Georgia", Atlantic Economic Review, vol. 26, n° 5, 1976, pp. 41-46.

Yale University Law School, Causes of Bankruptcies Among Consumers, Institute of Human Relations, New Haven, Conn., Yale University Press, 1933.

Yeager, F.C., "Personal Bankruptcy and Economic Stability", Southern Economic Journal, vol. 41, juillet 1974, pp. 96-102.

Yoder, C.W., "A Study and Analysis of Personal Bankruptcy in Rochester, N.Y.", Graduate School of Credit and Financial Management, 1972.

Zaretsky, B.L., "Intent to Repay", Wayner Law Review, vol. 23, mars 1977, pp. 1073-1103.

Zwaig, M.C., "Canadian Comment: Highlights of the Roles of the Trustee, Debtor, and Creditors in Bankruptcy Estates", Commercial Law Journal, vol. 79, décembre 1974, pp. 484-496.